



НАУКОВИЙ ВІСНИК: ФІНАНСИ, БАНКИ, ІНВЕСТИЦІЇ

2010 №3 (8)



Сімферополь
2010

НАУКОВИЙ ВІСНИК: ФІНАНСИ, БАНКИ, ІНВЕСТИЦІЇ

№3(8) 2010

Науково-практичний журнал

Заснований у 2008 році

Національною академією природоохоронного та курортного будівництва (НАПКБ)
(Свідectво про державну реєстрацію друкованого засобу
масової інформації КВ №14183 — 3154Р від 20.06.2008 р.)

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України,
в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт
на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук з економіки
(Постанова президії ВАК України №1-05/4 від 26 травня 2010 року
// Бюлетень ВАК України — 2010 — №6 — С. 6.)

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

Воробйов Юрій Миколайович — доктор економічних наук, професор, головний редактор
Чепурко Віктор Васильович — доктор економічних наук, професор, заступ. головного редактора
Алексєєнко Людмила Михайлівна — доктор економічних наук, професор
Бережна Ірина Вікторівна — доктор економічних наук, професор
Вишневській Валентин Павлович — доктор економічних наук, професор, член-кор. НАНУ
Вожжов Анатолій Павлович — доктор економічних наук, професор
Єфремов Олексій Володимирович — доктор економічних наук, професор
Крупка Михайло Іванович — доктор економічних наук, професор
Новиков Юрій Миколайович — доктор економічних наук, професор
Пасічник Юрій Васильович — доктор економічних наук, професор
Пашенцев Олександр Іванович — доктор економічних наук, професор
Примостка Людмила Олександрівна — доктор економічних наук, професор
Ячменьова Валентина Мар'янівна — доктор економічних наук, професор

Журнал виходить чотири рази на рік

Передрукування дозволяється лише за згодою редакції

Відповідальність за добір і викладання фактів несуть автори.
Редакція не завжди поділяє позицію авторів.

Адреса редакції:

Україна, Автономна Республіка Крим, 95493, м. Сімферополь, вул. Київська, 181
Національна академія природоохоронного та курортного будівництва
Кім. 323, тел (0652 – 26-79-70) – кафедра фінансів і кредиту
E-mail: finance_napks@mail.ru, blolge@rambler.ru

ЗАСНОВНИК:

Національна академія природоохоронного та курортного будівництва

Відповідальний секретар — Воробйова О.І., к.е.н., доцент
Літредактор — Сітшаєва Л.З.
Коректор — Воробець Т.І.
Комп'ютерна верстка — Блажевич О.Г.

Рекомендовано до друку Вченою Радою Національної академії природоохоронного та
курортного будівництва (протокол № 4 від 25. 11. 2010 р.)

© НАПКБ
© «Науковий вісник:
Фінанси, банки, інвестиції»

ЗМІСТ

Фінанси

Воробйов Ю.М. Податкова система України: історія становлення та перспективи розвитку	6
Нехайчук Д.В. Вдосконалення управління об'єктами комунальної власності.....	11
Усков І.В. Оцінка податкового потенціалу територій в умовах реформування місцевих фінансів.....	16
Блажевич О.Г. Фінансова безпека підприємств: визначення мінімально необхідного рівня	25
Роганова Г.О. Нормування оборотних коштів ювелірного підприємства.....	32
Стахно Н.Д. Фінансовий потенціал як механізм трансформації ресурсів діяльності організацій рекреаційного комплексу.....	43

Банки

Воробйова О.І. Оцінка кредитно-інвестиційного потенціалу банківських інститутів в регіоні.....	47
Дубина М.В. Стан та перспективи розвитку системи парабанківських посередників.....	52

Інвестиції

Климчук С.В. Державне регулювання реструктуризації як індикатор соціально-економічного розвитку	58
Кужелєв М.О., Антоненко Е.О. Механізми прийняття інвестиційних рішень в системі управління корпорацією.....	62
Чорна О.М., Кравченко М.А. Особливості стрімких інновацій компанії.....	69

Економіка та управління

Мирошниченко О.В. Реалізація політики активного маркетингу в системі управління якістю підприємства.....	74
Бекирова С.Е. Механізм стимулювання соціально-економічного розвитку регіону.....	79

СОДЕРЖАНИЕ

Финансы

Воробьев Ю.Н. Налоговая система Украины: история становления и перспективы развития.....	6
Нехайчук Д.В. Совершенствование управления объектами коммунальной собственности..	11
Усков И.В. Оценка налогового потенциала территорий в условиях реформирования местных финансов.....	16
Блажевич О.Г. Финансовая безопасность предприятий: определение минимально необходимого уровня.....	25
Роганова А.А. Нормирование оборотных средств ювелирного предприятия.....	32
Стахно Н.Д. Финансовый потенциал как механизм трансформации ресурсов деятельности организаций рекреационного комплекса.....	43

Банки

Воробьева Е.И. Оценка кредитно-инвестиционного потенциала банковских институтов в регионе.....	47
Дубина М.В. Состояние и перспективы развития системы парабанковских посредников.....	52

Инвестиции

Климчук С.В. Государственное регулирование реструктуризации как индикатор социально-экономического развития.....	58
Кужелев М.А., Антоненко Э.А. Механизмы принятия инвестиционных решений в системе управления корпорацией.....	62
Черная О.М., Кравченко М.А. Особенности стремительных инноваций компании.....	69

Экономика и управление

Мирошниченко Е.В. Реализация политики активного маркетинга в системе управления качеством предприятия.....	74
Бекирова С.Э. Механизм стимулирования социально-экономического развития региона....	79

CONTENTS

Finances

Vorobyov Y.N. Tax system of Ukraine: history of becoming and prospect of development.....	6
Nekhaychuk D.V. Perfection management of community property objects.....	11
Uskov I.V. Estimation of tax potential of territories in the conditions of reformation of local finances.....	16
Blazhevich O.G. Finance safety in enterprises: determination the minimum of necessary level.....	25
Roganova G. The norms setting of the circulating assets of the jeweller enterprise.....	32
Stahno N.D. Financial potential as the resources transformation mechanism of the enterprises activity of a recreational complex.....	43

Banks

Vorobyova E.I. Estimation of credit-investment potential of bank institutes is in region.....	47
Dubina M.V. The state and prospects of development the system of nonbanks mediators.....	52

Investments

Klimchuk S.V. Government control of restructuring as indicator of socio-economic development	58
Kuzhelyev M.A., Antonenko E.A. Mechanisms of investment decisions in the system management corporation.....	62
Cherna O.M., Kravchenko M.A. Features of swift innovations in company.....	69

Economics & Management

Miroshnichenko E.V. Realization the politics of active marketing is in control system by quality in enterprise.....	74
Bekirova S.E. Mechanism of stimulation in socio-economic development of region.....	79

ПОДАТКОВА СИСТЕМА УКРАЇНИ: ІСТОРІЯ СТАНОВЛЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Воробйов Ю.М., д.е.н., професор НАПКБ

У статті досліджено історію становлення та перспективи розвитку податкової системи України. Доведено, що податкова система країни поступово змінюється та вдосконалюється. Одним із етапів розвитку податкової системи є розробка Податкового кодексу та рішення щодо його практичного впровадження.

Ключові слова: податки, оподаткування, податкова система

ВСТУП

Податкова система — невід’ємна складова людської цивілізації. Вона суттєво впливає на всі сторони соціально-економічного життя сучасного суспільства. Без науково обґрунтованої та раціонально сформованої податкової системи неможливо уявити сьогодні економічно розвинуту державу. Незважаючи на великі історичні досягнення щодо розвитку податкових систем в економічно розвинутих державах продовжуються пошуки їх оптимізації за рахунок найбільшого поєднання інтересів населення, суб’єктів підприємництва і держави.

Перші податкові системи з’явилися ще у стародавні часи, але вони відігравали допоміжну роль у формуванні доходів стародавніх держав. Однак історичні напрацювання щодо впровадження податків та формування податкових систем були ураховані вченими і практиками при розробці податкових систем ХХ-ХХІ ст.

У науковій літературі питання податкових систем розглядаються дуже широко, що пояснюється значенням податків та оподаткування для розвитку сучасної ринкової економіки, яка найчастіше регулюється за рахунок податково-бюджетних методів. Серед вчених, які займалися питанням податків і податкових систем необхідно відмітити: Каламбет С.В. [1], Іванова Ю.Б., Крисоватого А.І. [2, 3], Соколовську А.А. [4], Василика О.Д. [5], Буряковського В.В. [6], Вишневського В.П. [7] та інших. В їх роботах досліджені питання сутності і значення податків, стан та розвиток податкової системи. В роботах зазначених учених розкривається еволюція податків та податкових систем, теоретично обґрунтовується перспективи розвитку оподаткування в Україні. Однак розвиток соціально-економічної системи держави, нові практичні напрацювання у сфері податків вимагають подальших теоретичних досліджень, у т.ч. з урахуванням історичних подій щодо побудови податкової системи, її поступового вдосконалення виходячи з нових потреб держави та суспільства.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Дослідження питань становлення та розвитку податкової системи України є важливими внаслідок необхідності всебічного реформування економіки України, підвищення рівня фінансової безпеки держави, зміцнення її фінансових можливостей. Отже, виходячи з актуальності проблеми метою статті є дослідження перспектив розвитку податкової системи України на сучасному етапі реформування соціально-економічної системи.

РЕЗУЛЬТАТИ

Створення України як самостійної держави з самого початку вимагало збудувати власну податкову систему й формувати ефективну податкову політику. Податкова система — один із головних атрибутів держави, відображення її соціально-економічного та політичного становища.

Створення в Україні власної податкової системи здійснювалось паралельно з побудовою нової демократичної держави та нової ринкової економіки. У період набуття незалежності в Україні практично була відсутня правова основа організації податкової системи та фактично був відсутнім досвід використання податків в якості головних інструментів регулювання соціально-економічного розвитку.

Як зазначав Василик О.Д. «У спадок дісталось розбалансована і неструктуризована економіка, не було податкової інфраструктури, слабкою була політична структура суспільства, простежувалися кризові явища в економіці та соціальній сфері. Усе це позначалось на законодавчому врегулюванні оподаткування, якості та узгодженості нормативно-правових активів з цих питань, термінах їх ухвалення та своєчасності внесення змін, точності виконання ухвалених законів [5, с. 39]».

Історично склалось так, що формування податкової системи України було пов’язано з прийняттям у 1991 році Закону України «Про систему оподаткування». Згідно з цим законом об’єктами оподаткування стали: доходи; прибуток; додана вартість продукції, робіт та послуг; митна вартість продукції, робіт та послуг; спеціальне використання природних ресурсів; майно юридичних і фізичних осіб та інші об’єкти. У зазначеному законі були включені збори до державних цільових фондів, наприклад, до Пенсійного фонду тощо.

Необхідно зазначити, що початок побудови податкової системи України мав значні проблеми, обумовлені як відсутністю необхідного досвіду, так і особливостями того періоду, коли Україна ще не мала повної самостійності як держава. Звідси, цілеспрямоване формування власної податкової системи в Україні почалось з 1992 року, коли Україна деюре стало самостійною державою, і умовно процес становлення можливо поділити на чотири етапи: I етап — 1992-1993 рр.; II етап — 1994-1999 рр.; III етап — 2000-2009 рр.; IV етап — 2010 р і далі.

На першому етапі фактично став реалізуватись Закон України «Про систему оподаткування». Була створена податкова служба України. Сформовані три базові концепції перспективного розвитку податкової системи України. Суть першої концепції полягає в оподаткуванні оплачених обсягів реалізації, із застосуванням системи диференційованих ставок, залежно від сфери і виду діяльності.

Друга концепція розроблена Головною державною податковою інспекцією, Міністерством фінансів та Міністерством економіки України. В її основі було закладено існування податку на прибуток за єдиною ставкою на рівні 30-35%, з пільгами для інвестиційної діяльності; зменшення ставки з податку на додану вартість до 20%; чітке розмежування податків на загальнодержавні і місцеві; перехід в оподаткуванні фізичних осіб до сукупного річного доходу як об'єкта оподаткування.

Для того часу основні положення другої концепції можливо вважати досить прогресивними, а тому вона була прийнята до впровадження у податкову практику. Весь 1992 рік ця концепція реалізовувалась, але економічна ситуація в країні погіршувалась. Керованість соціально-економічним розвитком країни дедалі становилось все меншою. Помітно зменшувались доходи бюджетів всіх рівнів, що змусило державу у 1993 році прийняти два нові закони — «Про податок на прибуток» та «Про оподаткування доходів підприємств і організацій». Ставки податків за цими законами відповідали нормам першої концепції, що значно збільшило податковий тягар на виробника.

Третя концепція, що була запропонована Українським союзом промисловців і підприємців, в основному була схожа з другою концепцією, але в ній були включені значні пріоритети для виробників продукції та товарів.

На другому етапі велике значення для розвитку вітчизняної податкової системи мало прийняття Конституції України у 1996 році, яка фактично закріпила існування податкової системи країни. На цьому етапі були сформовані більш чіткі податкові механізми. Був напрацьований досвід застосування податкової системи. За окремими податками та зборами були зроблені необхідні коректування. В цей період остаточно була узаконена система місцевих податків і зборів. У 1997 році були суттєво перероблені Закони України «Про системи оподаткування», «Про оподаткування прибутку підприємств», «Про податок на додану вартість» тощо.

Третій етап становлення та розвитку української податкової системи почався з 2000 року і продовжувався по 2009 рік. За цей період були внесені зміни до багатьох законодавчих актів щодо вдосконалення системи оподаткування в Україні. Цей період характеризувався постійними намаганнями зменшити податковий тягар для виробників і підприємців, а також запровадити більш стабільні норми оподаткування доходів фізичних осіб з метою підвищити рівень зацікавленості населення добровільно сплачувати податки і збори, а не приховувати їх. Зменшення ставок податків на прибуток підприємств до 25%, на доходи фізичних осіб до 13%, а потім до 15% повинно було позитивно вплинути на формування державного та місцевих бюджетів країни. У цей час неодноразово були спроби створити Податковий кодекс України, якій дав би можливість більш стабільного розвитку економіки в цілому. Однак політичні та соціально-економічні проблеми не дали змогу вирішити проблему Податкового кодексу, а українська система оподаткування не давала змогу досить ефективно працювати виробникам та підприємцям. Основний тягар податкового навантаження був перекладений на великі підприємства, які займались виробництвом та експортом продукції. Водночас мале підприємництво у більшості випадків до казни держави сплачувало незначні суми, хоча витрати підприємців малого бізнесу були значні, що пов'язано з корупцією в місцевих органах влади, органах податкової служби тощо.

На третьому етапі державі не вдалось вирішити одну із головних проблем податкової системи України — забезпечити вихід із тіні більшості підприємців. Українська економіка як і в 90-х роках остається тіньовою економікою, де 50-60% створеної вартості не оподатковується. Проблема країни полягає в відсутності інтересів провідного класу у встановленні справедливих механізмів виявлення і оподаткування прибутків, доходів, майна тощо. Практично весь період існування країни ставилось питання про впровадження в практику оподаткування майна фізичних і юридичних осіб. Але на практиці це не було здійснено через небажання політичної еліти країни, депутатів, держслужбовців, власників великих маєтків, власників великого, середнього та малого бізнесу.

Україні не вдалось на третьому етапі побудувати ефективну систему оподаткування, хоча запровадженні закони, норми, ставки не були занадто високими у порівнянні з закордонними податковими системами. Головна проблема була пов'язана з людським фактором, тобто відсутністю бажання у політичній еліті країни повернути розвиток держави до того шляху, за яким вже досить давно йде більшість Європейських країн.

Як зазначав Василик О.Д. «На сьогодні є підстави стверджувати, що податкова система виявилась неадекватною умовам перехідної економіки, створила значні податкові навантаження на суб'єкти

господарювання, призвела до невинуватеного вилучення обігових коштів підприємств, виникнення додаткової потреби в кредитних ресурсах. Значними є деформації та нестабільність ставок, визначенні бази й періодів оподаткування. Дуже негативно вплинули на результати господарської діяльності суб'єктів нарахування на фонд оплати праці. Надмірна кількість податкових пільг зумовила необґрунтований перерозподіл валового внутрішнього продукту, створила неоднакові економічні умови для господарювання. Усе це призвело до виникнення значного неофіційного сектору економіки, ухиленя від оподаткування, затримки податкових надходжень [5, с. 41]».

Четвертий етап становлення та розвитку податкової системи України почався у 2010 році. Він характеризувався активним намаганням створити Податковий кодекс та запровадити його найближчим часом. Такий Податковий кодекс було створено та прийнято Верховною Радою України і підписано Президентом країни. Однак побудова Податкового кодексу була дуже важкою внаслідок значних суперечностей між різними колами країни, що були зацікавлені або не зацікавлені у такому документі.

Податковий кодекс — це комплексний документ, який в цілому характеризує податкову систему країни, а тому його положення не можуть абсолютно задовольняти усіх учасників фінансових відносин в країні. На нашу думку, прийняття Податкового кодексу слід розглядати як позитивне явище у фінансовій системі держави. Податковий кодекс дає загальні перспективи до розвитку не лише податкової системи країни, а й всієї фінансової системи, до якої відповідною частиною входить податкова система.

Внаслідок прийняття Податкового кодексу було скасовано велику низку Законів України, які на протязі 19 років регулювали оподаткування і слугували об'єктом критики та вдосконалення. Ми вважаємо, що Податковий кодекс повністю не вирішив усіх питань вдосконалення та розвитку системи оподаткування в Україні, але його започаткування є великим кроком у майбутнє, тобто подальший розвиток оподаткування, формування бюджетів на новій податковій базі тощо.

До прийняття Податкового кодексу податкова система України характеризувалась наступною структурою.

По-перше, загальнодержавними податками, зборами та обов'язковими платежами:

- податок на додану вартість;
- акцизний збір;
- податок на прибуток підприємств;
- податок на прибуток фізичних осіб;
- мито;
- державне мито;
- податок на нерухоме майно (нерухомість);
- плата (податок) за землю;
- рентні платежі;
- податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів;
- податок на промисел;
- збір на геологорозвідувальні роботи, виконані за рахунок державного бюджету;
- збір за забруднення навколишнього природного середовища;
- збір за спеціальне використання природних ресурсів;
- збір на обов'язкове соціальне страхування за тимчасовою непрацездатністю;
- збір на обов'язкове соціальне страхування на випадок безробіття;
- збір на обов'язкове державне пенсійне страхування;
- фіксований сільськогосподарський податок;
- відрахування та збір на будівництво, реконструкцію, ремонт та утримання автомобільних доріг

загального користування;

- плата за торговий патент на деякі види підприємницької діяльності;
- збір на розвиток виноградарства, садівництва та хмелярства;

По-друге, місцевими податками, зборами та обов'язковими платежами:

- податок з реклами;
- комунальний податок;
- збір за паркування автотранспорту;
- ринковий збір;
- збір за видачу ордера на квартиру;
- курортний збір;
- збір за участь на бігах на іподромі;
- збір за вигравш на бігах на іподромі;
- збір з осіб, які беруть участь у грі на тоталізаторі на іподромі;
- збір за право ви користування місцевої символіки;
- збір за право проведення кіно- і телезйомок;
- збір за проведення місцевого аукціону, конкурсного розпродажу і лотерей;
- збір за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі та сфери послуг;
- збір з власників собак.

Аналіз загальнодержавних та місцевих податків, зборів та обов'язкових платежів дає змогу сформулювати наступні висновки та пропозиції.

По-перше, загальнодержавні та місцеві податки, збори та обов'язкові платежі, які входили до складу податкової системи України мають різні економічні, фінансові, фінансові характеристики, а тому вони по різному впливають на соціально-економічний стан країни, фінансові можливості держави, суб'єктів підприємництва і домогосподарств.

По-друге, для загальнодержавних та місцевих податків, зборів та обов'язкових платежів їх кількість у податковій системі можливо вважати занадто значною величиною. На перспективу є необхідність поступового зменшення чисельності податків, зборів і обов'язкових платежів.

По-третє, серед податків, зборів і обов'язкових платежів існує велика кількість тих, що фактично не мають значення для формування бюджетів різного рівня, а тому є необхідність їх виключати із складу податкової системи країни.

По-четверте, вважаємо, що із складу загальнодержавних податків, зборів та обов'язкових платежів необхідно виключити збори, що пов'язані з соціальним страхуванням.

По-п'яте, вважаємо за доцільним частину податків, зборів та обов'язкових платежів перевести із загальнодержавних в місцеві.

По-шосте, для підвищення рівня фінансової самостійності місцевих органів влади пропонуємо виділити у структурі податкової системи України не дві, а три групи податків, зборів і обов'язкових платежів, а саме: а) загальнодержавні податки та збори; б) регіональні податки, збори та обов'язкові платежі; в) місцеві збори і обов'язкові платежі.

По-сьоме, вважаємо за доцільним провести перегрупування податків, зборів та обов'язкових платежів між різними групами, що дасть змогу підвищити рівень фінансової забезпеченості бюджетів різного рівня.

Пропонуємо включати до загальнодержавних податків і зборів лише ті, які за своїми економічними і фінансовими властивостями відповідають інтересам всього суспільства. До загальнодержавних податків і зборів слід віднести: а) податок на додану вартість; б) податок на прибуток підприємств; в) акцизний збір; г) мито; д) рентні платежі; е) відрахування та збір на будівництво, реконструкцію, ремонт та утримання автомобільних доріг загального користування; ж) збір за спеціальне використання природних ресурсів. До регіональних податків, зборів та обов'язкових платежів необхідно віднести: а) податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів; б) збір на геологорозвідувальні роботи, виконані за рахунок бюджету; в) збір на розвиток виноградарства, садівництва та хмелярства; г) збір за забруднення навколишнього природного середовища; и) податок на рекламу; к) комунальний податок. До місцевих зборів та обов'язкових платежів можливо віднести: а) плата за торговий патент на деякі види підприємницької діяльності; б) плата за землю; в) податок на доходи фізичних осіб; г) податок на нерухомість; д) податок на промисел; е) збір за паркування автотранспорту; ж) ринковий збір. Інші збори та відрахування вважаємо за доцільним виключити із структури податкової системи. Збори на соціальне страхування також виключити із податкової системи.

З прийняттям Податкового кодексу податкова система України частково змінилась в першу чергу за рахунок скорочення кількості податків, зборів та обов'язкових платежів, а також за рахунок більш точного групування податків, зборів та обов'язкових платежів за групами податків.

Так, до загальнодержавних податків та зборів за Податковим кодексом було віднесено:

- 1) податок на прибуток;
- 2) податок на доходи фізичних осіб;
- 3) податок на додану вартість;
- 4) акцизний податок;
- 5) збір за першу реєстрацію транспортного засобу;
- 6) екологічний податок;
- 7) рентна плата за транспортування нафти і нафтопродуктів нафтопроводами та нафтопродуктопроводами, транзитне транспортування трубопроводами природного газу та аміаку територією України;
- 8) рентна плата за нафту, природний газ і газовий конденсат, що видобувається в Україні;
- 9) плата за користування надрами;
- 10) плата за землю;
- 11) збір за користування радіочастотним ресурсом України;
- 12) збір за спеціальне використання води;
- 13) збір за спеціальне використання лісових ресурсів;
- 14) фіксований сільськогосподарський податок;
- 15) збір на розвиток виноградарства, садівництва та хмелярства;
- 16) мито;
- 17) збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на електричну та теплову енергію;
- 18) збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності.

Аналіз загальнодержавних податків і зборів дає змогу стверджувати, що в Податковому кодексі не повністю був урахований фінансовий, фінансовий і соціально-економічний аспект відбору податків

і зборів. Ми вважаємо, що до загальнодержавних податків і зборів у Податковому кодексі необхідно було віднести: а) податок на прибуток підприємств; б) податок на додану вартість; в) акцизний податок; г) екологічний податок; д) рентна плата за транспортування нафти і нафтопродуктів нафтопроводами та нафтопродуктопроводами, транзитне транспортування трубопроводами природного газу та аміаку територією України; е) збір за користування радіочастотним ресурсом України; ж) мито. Інші податки та збори, що за кодексом віднесені до загальнодержавних бажано було віднести або до регіональних, або до місцевих з метою суттєво покращити фінансові можливості місцевої влади. Це стосується таких податків та зборів: а) податок на доходи фізичних осіб; б) збір за першу реєстрацію транспортного засобу; в) рентна плата за нафту, природний газ і газовий конденсат, що видобувається в Україні; г) плата за користування надрами; д) плата за землю; е) збір за спеціальне використання води; ж) збір за спеціальне використання лісових ресурсів; з) фіксований сільськогосподарській податок; и) збір на розвиток виноградарства, садівництва та хмелярства; к) збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на електричну та теплову енергію; л) збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності.

Аналіз місцевих податків і зборів дає можливість стверджувати, що при розробці Податкового кодексу був урахований досвід минулого, а тому значну частину податків та зборів, що складали раніше основу дохідної частини місцевих бюджетів було скасовано як не ефективні. Але податки і збори, що складають базу місцевого оподаткування не можуть забезпечити відповідне наповнення місцевих бюджетів. Звідси, ми вважаємо за доцільним при подальших змінах у Податковому кодексі зарахувати частину податків і зборів з загальнодержавних до місцевих.

Внаслідок такого перерозподілу податків та зборів наповнення бюджетів різного рівня будуть більш високими, що позитивно відобразиться на соціально-економічному стані як держави в цілому, так і окремих регіонів.

Великий крок у розвитку податкової системи України пов'язаний з впровадженням в практику Податкового кодексу та підвищенням якості окремих положень механізму оподаткування. Податкова система країни повинна змінюватись в напрямі скорочення чисельності податків та зборів, одночасно посилюючи їх дієвість в процесі використання, тобто справлення податків.

ВИСНОВКИ

На основі проведеного дослідження можливо сформулювати наступні висновки і пропозиції.

По-перше, історичний шлях пройдений з початку формування податкової системи України дав змогу накопити відповідний досвід, який був використаний при побудові Податкового кодексу країни.

По-друге, чинна на сьогоднішній день податкова система не задовольняла ні державу, ні підприємців, внаслідок чого їй необхідно було реформувати шляхом утворення більш досконалої податкової системи.

По-третє, прийняття Податкового кодексу слід розглядати як позитивне явище в розвитку податкової системи і фінансової системи країни взагалі. Однак з прийняття Податкового кодексу процес вдосконалення та розвитку податкової системи не припиняється. Існує необхідність подальших напрацювань щодо розвитку вітчизняного податкового законодавства, підвищення ефективності її фіскальної та економічної направленості.

По-четверте, у подальших дослідженнях необхідно більш детально зосередитись на окремих напрямках реформування податкової системи, які доцільно в майбутньому запровадити у Податковий кодекс. Це стосується більш деталізованого розподілу податків між державою, регіонами та місцевими органами влади. Впровадження більш ефективного механізму та методів адміністрування податками на рівні держави та регіонів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Каламбет С.В. Податковий потенціал: теорія, практика, управління: монографія / С.В. Каламбет. — Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2001. — 320 с.
2. Іванов Ю.Б. Податковий менеджмент: підручник / Ю.Б. Іванов, А.І. Кризоватий, А.Я. Кізима, В.В. Карпова. — К.: Знання, 2008. — 525 с.
3. Іванов Ю.Б. Податкова система: підручник / Ю.Б. Іванов, А.І. Крисоватий, О.М. Десятнюк. — К.: Атака, 2006. — 920 с.
4. Соколовська А.М. Податкова система: теорія і практика становлення: монографія / А.М. Соколовська. — К.: НДФІ, 2001. — 324 с.
5. Василик О.Д. Податкова система України: Навч. посіб. / О.Д. Василик. — К.: ВАТ «Поліграфкнига», 2004. — 478 с.
6. Буряковський В.В. Податки: навч. посіб. / В.В. Буряковський, С.В. Каламбет. — Дніпропетровськ: Пороги, 1998. — 611 с.
7. Вишне夫斯基 В.П. Налогообложение: теория, проблемы, решения / В.П. Вишне夫斯基, А.С. Веткин, Е.Н. Вишневская. — Донецк: ДонНТУ, ИЭП НАН Украины, 2006. — 504 с.
8. Исаев А.А. Очерки теории и политики налогов / А.А. Исаев. — М.: ООО «ЮрИнфоР-Пресс», 2004. — 270 с.
9. Кучерявенко Н.П. Налоговый процесс: учеб. пособ. / Н.П. Кучерявенко. — К.: Алерта; КНТ; ЦУЛ, 2010. — 392 с.
10. Податковий кодекс України. Прийнятий ВР України 04.12.2010 року.

ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ОБ'ЄКТАМИ КОМУНАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Нехайчук Д.В., к.е.н., доцент, НАПКБ

Досліджується питання забезпечення фінансової самодостатності регіонів України завдяки забезпеченню якісного управління інститутом комунальної власності. Розглядається застосування схем концесій як сучасний напрямок розвитку відносин власності. Робляться пропозиції щодо запровадження принципів ефективного використання комунальної власності з метою диверсифікації джерел фінансування комунальної інфраструктури, та гармонізації вітчизняних та міжнародних стандартів у галузі фінансів місцевого самоврядування.

Ключові слова: фінансові ресурси, фінансова самодостатність, відносини власності, комунальна власність, управління майном, місцеве самоврядування, органи влади.

ВСТУП

Вченими-регіоналістами досліджувалося та визначалося чимало шляхів досягнення фінансової самодостатності територіальних одиниць за рахунок ефективного формування та використання комунальної власності. Наприклад, Т. Ковальчук, С. Тулуб пропонують структурувати територію України на втричі меншу кількість країв, тобто областей для забезпечення базових соціальних гарантій громади [1]. Інші автори, розглядаючи це питання зосереджують увагу лише на комерційному сегменті, де функціонують суб'єкти господарювання комунальної власності (О.В. Манойленко) або на окремих галузях (А.В. Величко, Г.І. Ляхович). Внаслідок недосконалостей законодавства та інших об'єктивних причин сьогодні не всі з запропонованих шляхів можливо реалізувати на практиці формування нової структури комунальної власності, здатної сприяти економічному розвитку регіонів.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Існують різні фінансові форми управління об'єктами комунальної власності. Це — самостійне використання, спільне використання, продаж, оренда, концесія, іпотека, застава приватизація. Ресурсна, вартісна та функціональна слабкість майнової частини комунальної власності не дають змоги органам місцевого самоврядування України сповна використовувати вже напрацьовані світовим досвідом, ефективні форми управління об'єктами комунальної власності, такі як: іпотека, концесія, застава, спільне використання. Тому метою дослідження стало розгляд питань ефективного управління комунальною власністю.

Головною причиною не досконалого управління об'єктами комунальної власності є відсутність правових та практичних механізмів їх реалізації (табл. 1).

Сьогодні в українських містах найпоширеніша практика безпосереднього управління об'єктами комунальної власності. Але необхідність зменшення видатків та зростання надходжень місцевих бюджетів, пов'язаних з функціонуванням комунальної власності потребує більш широкого використання усього спектру дозволених законодавством форм управління, орієнтованих на конкурентні умови надання послуг. Це може надати змогу органам місцевого самоврядування одночасно підвищувати добробут місцевих жителів та збільшувати дохідну базу місцевих бюджетів, саме від яких залежить фінансова самостійність місцевих органів влади [2, с. 20]. Вирішенню даних питань сприяло прийняття Закону України «Про концесії» [3]. Оскільки, органи місцевого самоврядування не в змозі надавати з місцевих бюджетів значні вкладення в обігові кошти на управління об'єктами комунальної власності вони стоять перед дилемою: здавати в оренду або продавати окремо кожен комунальний об'єкт і мати проблему з сотнями осіб чи здати в концесію весь майновий комплекс.

Згідно із законодавством у концесію юридичній або фізичній особі (суб'єкту підприємницької діяльності) можуть надаватися на платній та строковій основі об'єкти права комунальної власності таких соціально важливих сфер: водопостачання, відведення та очищення стічних вод; надання послуг міським громадським транспортом; збирання та утилізація сміття; надання послуг, пов'язаних з постачанням споживачам тепла; будівництво та експлуатація автомобільних доріг, об'єктів дорожнього господарства, інших дорожніх споруд; надання послуг у житлово-експлуатаційній сфері; створення комунальних служб паркування автомобілів; надання ритуальних послуг.

Обсяги видатків місцевих бюджетів, пов'язаних з функціонуванням комунальної власності в окремих з наведених сфер сьогодні є одними з найвищих і передача в концесію об'єктів комунальної власності в цих сферах може вирішити дану проблему. А в разі включення до умов концесійного договору збільшення об'єму товарів (робіт, послуг) можливо досягти також зростання податкових надходжень до місцевого бюджету. Крім того, договором передбачаються щомісячні концесійні платежі до міського бюджету, які є додатковим доходом, що спрямовується на розв'язання нагальних проблем територіальної громади [4].

Тому, передача об'єктів комунальної власності в концесію виглядає привабливою формою фінансового управління. До того ж, при цьому, комунальне майно залишається у власності територіальної громади, воно не продається, і при припиненні дії концесійного договору підлягає поверненню в належному технічному стані придатному для подальшої експлуатації його попередньому власнику.

Таблиця 1

Форми та методи фінансового управління комунальною власністю в Україні *

Форми та методи фінансового управління	Визначення та принципи	Нормативно-правове забезпечення	Потенційні об'єкти	Фактичне використання
Оренда	Договірне строкове платне володіння і користування комунальним майном, переданим для самостійного ведення господарської діяльності орендарю	Закони України «Про місцеве самоврядування в Україні», «Про оренду державного та комунального майна»	Нерухоме майно (приміщення, будівлі та споруди), земля, водойми	Є однією з найпоширеніших форм фінансового управління комунальною власністю як джерело поповнення місцевих бюджетів
Самостійне використання	Ведення господарської діяльності органами місцевого самоврядування на базі об'єктів комунальної власності	Закони України «Про місцеве самоврядування в Україні», «Про підприємства в Україні»	Підприємства, що надають комунальні послуги; заклади соціальної інфраструктури	Переважно соціальна сфера
Спільне використання	утримання та експлуатація об'єктів комунальної власності спільно з іншими суб'єктами господарювання на основі договору	Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні»	Об'єкти у сферах: освіти; охорони здоров'я; пожежної охорони; надання основних комунальних послуг	Проблема застосування — врегулювання особливостей управління об'єктами спільної комунальної власності
Концесія	Передача на договірній платній та строковій основі комунальних підприємств або земельних ділянок з правом видобутку чи будівництва на ній	Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні», «Про концесії»	Об'єкти у сферах: житлово-комунального господарства; громадське харчування; будівництво та експлуатація доріг	Може використовуватися як прихована форма приватизації, таким чином, занижувати доходи до місцевих бюджетів.
Приватизація	Трансформація комунальної власності у приватну	Закони України «Про місцеве самоврядування в Україні», місцеві програми приватизації.		Активне від початку процесу приватизації. Результатом є одноразові але значні надходження до бюджету
Застава	Комунальне майно використовується як об'єкт гарантії повернення кредитів	Закон України «Про заставу»	Ліквідне комунальне майно	Починає набувати поширення
Іпотека	Різнovid застави землі чи нерухомого майна для отримання органами місцевого самоврядування довготривалої позики	Закон України «Про іпотеку»	Будівлі та споруди, земля	Не застосовується в зв'язку з відсутністю відповідного законодавчого регулювання
Лізинг	Передача чи набуття на довгостроковій основі майна (крім земельних ділянок, майнових комплексів та їх структурних підрозділів) за встановлену плату	Закон України «Про фінансовий лізинг»	Сільськогосподарська техніка, транспортні засоби, обладнання (медичне, офісне та інше)	Є актуальною в Україні
Довіріче управління	Передача на договірній, платній, строковій та конкурсній основі об'єктів комунальної власності в управління (від імені, за рахунок та в інтересах довірителя) за фіксовану плату	Декрет КМУ «Про довірчі товариства» <i>Проект Закону «Про довірче управління майном»</i>	Цінні папери, об'єкти у сфері житлово-комунального господарства, фізичної культури та спорту, інших галузей.	Перспективна. Не застосовується в зв'язку з відсутністю належного правового регулювання

* Складено автором

Останніми роками в практиці управління комунальною власністю з'явився інститут довірчого управління, тобто делегування прав з управління об'єктами комунальної власності на основі угоди. При цьому, передаються права на розпорядження, користування та володіння об'єктом, але власник встановлює часткові обмеження в реалізації цих прав.

Порівняно з довірчим управлінням оренда має ряд недоліків. Наприклад, орендна плата є фіксованою і не залежить від результатів використання орендованого майна. Довірче управління вирішує цю проблему: прибуток від використання об'єкта власності, за виключенням винагороди управляючого, переходить в розпорядження власника, який має можливість здійснювати ефективний контроль за діяльністю управляючого.

Відповідно до чинного законодавства територіальні громади сіл, селищ і міст можуть об'єднувати на договірних засадах об'єкти комунальної власності, а також кошти бюджетів для виконання спільних проектів або для спільного фінансування (утримання) комунальних підприємств, організацій і установ. Утворена таким чином власність із визначенням часток кожного з них у праві власності є спільною частковою власністю [5, ст. 356].

В ст. 10 Європейської Хартії також зазначено, що органи місцевого самоврядування мають право, здійснюючи свої повноваження, співробітничати та в межах закону створювати консорціуми з іншими органами місцевого самоврядування для виконання завдань, що становлять спільний інтерес. Тому, зараз, коли органи місцевого самоврядування отримали повноваження самостійно вести господарську діяльність, а відповідно, з іншого боку, нести відповідальність за її результати, об'єднання об'єктів комунальної власності територіальних громад є надзвичайно актуальними. В даних умовах такі об'єднання можуть мати величезний потенціал впливу на розвиток місцевих фінансів.

Існує чимало завдань, що стоять перед сусідніми територіальними громадами, вирішення яких має на меті ефективність надання тих чи інших послуг. Такі завдання не можуть виконуватись за рахунок коштів окремих громад. Прикладом може слугувати будівництво та експлуатація доріг районного значення, ландшафтне планування або охорона навколишнього середовища. Для виробництва таких комунальних благ варто створювати цільові комунальні об'єднання, залишаючи такі завдання в компетенції територіальних громад. Ті ж завдання, які дрібні територіальні громади не в змозі виконати взагалі або виконують неефективно варто закріплювати за районами (областями).

РЕЗУЛЬТАТИ

У складі об'єктів комунальної власності потенційних до об'єднання можна виділити:

- природно-ресурсний потенціал: землі, рекреаційні можливості тощо;
- об'єкти інфраструктури: комунікаційні мережі, транспортні шляхи, гідроелектростанції;
- доходи місцевих бюджетів.

Наявні у територіальних громад матеріальні та фінансові ресурси сьогодні є абсолютно недостатніми для самостійності і це викликано великою мірою подрібненістю територіальних громад сіл, селищ і міст. До того ж, в Україні має місце різке посилення нерівномірності розвитку окремих регіонів. Показники рівнів розвитку відрізняються у 10-15, а то й більше разів. Ці розбіжності у рівні забезпеченості фінансовими ресурсами поміж територіальними громадами можуть виникати внаслідок такого суб'єктивного чинника, який полягає в тому, що органи місцевої влади можуть докладали неоднакових зусиль щодо використання наявних фінансових ресурсів. Виходу з такого становища може сприяти використання стимулів до об'єднання об'єктів комунальної власності територіальних громад. А також:

- вирішення проблеми розмежування самоврядних прав різних територіальних громад, що співіснують у межах однієї адміністративно-територіальної одиниці та які виступають згідно з Конституцією України самостійними суб'єктами місцевого самоврядування, тобто узгодити систему адміністративно-територіальних одиниць.

- створення об'єднаних територіальних громад при збереженні фінансової самостійності складових частин об'єднаної громади. Така модель сприятиме об'єднанню фінансово-економічних, природних, управлінських ресурсів регіону, а отже, створенню умов для активного формування спільної часткової комунальної власності. Делегування функцій управління комунальною власністю у разі функціонального об'єднання кількох територіальних громад повинно спрямовуватися на ефективне взаємовигідне використання їхнього майна та включати: оформлення на договірній основі об'єднання власності; забезпечення оперативного управління об'єктами власності шляхом передачі функцій спеціально створеним комунальним підприємствам чи приватним суб'єктам; захист майнових і фінансових інтересів суб'єктів інтеграційного процесу.

До причин об'єднань об'єктів комунальної власності територіальних громад можна віднести:

- прагнення до повнішого використання наявних ресурсів та підвищення ефективності управління (досягнення більшого прибутку);
- зменшення ризику та мінімізація витрат, пов'язаних з фінансовими труднощами;
- прагнення отримати вигоди від зменшення капітальних витрат.

Захист більш слабких у фінансовому відношенні територіальних громад передбачає запровадження процедур бюджетного вирівнювання або аналогічних заходів з метою подолання наслідків

нерівного розподілу потенційних джерел фінансування і фінансового тягаря, пов'язаного з функціонуванням об'єктів комунальної власності, який вони повинні нести. Отже, з метою зменшення процедур бюджетного вирівнювання та оптимізації системи доходів та видатків місцевих бюджетів державі доцільно заохочувати об'єднання об'єктів комунальної власності територіальних громад.

Враховуючи реальний стан місцевих бюджетів і те, що Конституцією України заборонено скорочення мережі комунальних закладів охорони здоров'я, спільне утримання таких закладів територіальними громадами з іншими суб'єктами є надзвичайно важливим в нинішніх умовах. При цьому, джерелами прямого й непрямого фінансування формування спільної часткової комунальної власності, наприклад, соціальної сфери можуть бути:

- безпосередньо бюджетні видатки;
- особисті кошти й зобов'язання громадян;
- громадські ініціативи — різного роду фонди та збори;
- кредити;

• надання майна для функціонування соціальної сфери, використання державної інфраструктури тощо [6, с. 105].

З метою сприяння ефективності використання об'єктів комунальної власності місцева влада повинна зберігаючи за собою механізми опосередкованого впливу на процеси формування об'єктів комунальної власності, використовувати ініціативу та кошти приватних осіб, інших потенційних інвесторів з визначенням розмірів вкладу, як частки. І за рахунок сформованих, таким чином, джерел фінансувати ряд важливих соціальних об'єктів (інженерні мережі, сквери, парки) [7].

У корпораціях, які здійснюють діяльність у стратегічних (з точки зору значимості для територіальної громади) сферах діяльності, зокрема в галузях водо-, енерго- і теплопостачання, водопровідно-каналізаційного господарства, освіти, охорони здоров'я, соціального захисту, екології та інших, частка комунальної власності має складати не менше 50 % корпоративного капіталу.

Останнім часом, в досягненні позитивних результатів управління і використання комунальної власності зростає також роль територіальної системи управління, яка дозволяє підпорядкувати результати функціонування об'єктів комунальної власності загальній ідеї їх формування і використання щодо даної території, а також спільно вирішувати соціальні проблеми тощо.

Підсумовуючи вищенаведене дійшли висновку, що в Україні існує необхідність запровадження принципів ефективного використання комунальної власності з метою узгодження фінансових та соціально-економічних показників, поєднання бюджетного фінансування об'єктів комунальної власності з можливістю отримання доходів від підприємницької діяльності, залучення фінансових ресурсів приватного сектора, міжнародних фінансових організацій, що забезпечить диверсифікацію джерел фінансування комунальної інфраструктури, посилить можливості органів місцевого самоврядування щодо здійснення запозичень на фінансових ринках та сприятиме гармонізації вітчизняних та міжнародних стандартів у галузі фінансів місцевого самоврядування.

ВИСНОВКИ

Таким чином, в досягненні ефективного використання об'єктів комунальної власності важливе значення має:

1. Широке впровадження органами місцевого самоврядування спільно з іншими суб'єктами підприємницької діяльності інвестиційних програм щодо комунальної інфраструктури з залученням кредитних ресурсів цих суб'єктів.

2. Дотримання органами місцевого самоврядування оптимальних пропорцій між витрачанням коштів на розвиток комунального сектору економіки та задоволенням комунальними послугами населення громад.

3. Поєднання бюджетного фінансування об'єктів комунальної власності з можливістю отримання доходів від комерційної діяльності.

4. Застосування ефективних фінансових форм управління об'єктами комунальної власності, зокрема, передача їх в довірче управління.

5. Сприяння розвитку корпоративних відносин в комунальному секторі, що сприятиме залученню та акумуляції фінансових ресурсів приватних інвесторів.

6. Фінансова підтримка функціонування підприємств, що мають стратегічне значення для громади шляхом розміщення органами місцевого самоврядування вільних залишків грошових коштів, як одного з об'єктів комунальної власності для отримання доходів від їх інвестицій у цінні папери (за рахунок відсотків, дивідендів і зростання курсової вартості цінних паперів) цих підприємств.

Запропоновані заходи сприятимуть більш ефективному використанню об'єктів комунальної власності та збалансованості доходів і витрат місцевих бюджетів.

Незадовільний фінансовий стан значної частини об'єктів комунальної власності в Україні свідчить про невідповідність способів управління цими об'єктами ринковим. Тому існує необхідність подальшого пошуку ефективних способів впливу на фінансові процеси в комунальному секторі.

Крім того, метою подальшого дослідження автора стає організаційно — правове забезпечення розвитку інституту комунальної власності, а саме створення фонду розвитку, куди мають зараховува-

тись амортизаційні відрахування на об'єкти нерухомості, надходження від оренди та продажу комунальної власності, що дозволить територіальній громаді перейти на відтворення основних фондів комунальних підприємств і не бути залежними від формування доходної частини бюджету.

ЛІТЕРАТУРА

1. Ковальчук Т. Від областей до країв / Т. Ковальчук, С. Тулуб // Урядовий кур'єр. — 2002. — №181. — С. 11–12.
2. Юрій С. Актуальні проблеми податкової політики: інфраструктура податку з доходів фізичних осіб в Україні / С. Юрій, Н. Бак // Журнал Європейської економіки. — 2004. — Том 3. (№1). — С. 20-21.
3. Про концесії: Закон України № 997-XIV від 16.07.1999 // Відомості Верховної Ради України. — 1999. — №41. — Ст. 372.
4. Про затвердження Типового концесійного договору: постанова Кабінету Міністрів України №643 від 12.04.2000 р. // Офіційний вісник України. — 2000. — №15. — С.92. — Ст. 626.
5. Цивільний кодекс // Відомості Верховної Ради України. — 2007. — №31. — Ст. 405.
6. Куценко В.І. Трансформації соціальної сфери України: регіональний аспект / В.І. Куценко, Л.В. Остафійчук — К.: Оріони, 2005. — 354 с.
7. Фатеев М.И. О некоторых проблемах развития крупных городов и функционирования их городского хозяйства на примере г. Харькова / М.И.Фатеев // 36. наук. праць Харківської держ. акад. міськ. господарства «Коммунальное хозяйство городов». — 2002. — № 37 — С. 9–13.

ОЦЕНКА НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ТЕРРИТОРИЙ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ МЕСТНЫХ ФИНАНСОВ

Усков И.В., к.э.н., НАПКС

В статье анализируются основные методы по оценки налогового потенциала территорий, используемые в международной практике. Предлагается авторский подход по оценки налогового потенциала регионов Украины в условиях трансформации местных финансов

Ключевые слова: налоговый потенциал территорий, налоговые усилия местных органов власти, индекс относительной налогогодоспособности территорий, бюджетный потенциал, местные финансы.

ВВЕДЕНИЕ

Осуществление трансформации экономики Украины, проведения комплекса реформ в области бюджета и налогообложения, обеспечения децентрализации властных полномочий требует создания эффективной системы оценки реальных доходных возможностей территориальных образований. Именно система оценки реальных доходных возможностей территорий позволяет объективно предоставлять централизованную финансовую помощь местным органам власти, способствует повышению заинтересованности этих органов власти в увеличении мобилизации как государственных, так и местных налогов и сборов на подведомственной территории.

С помощью системы оценки налогового потенциала территории возможно наиболее эффективно и обоснованно осуществлять сбалансированность местных бюджетов, осуществлять проведения государственной и местной бюджетной политике, оптимизировать распределения межбюджетных трансфертов на внутрирегиональном уровне. Создание эффективной системы оценки налогового потенциала территорий позволяет своевременно определять основные проблемы и диспропорции при формировании налоговых и неналоговых поступлений, разрабатывать комплексные мероприятия по устранению этих диспропорций.

Эффективность налогового потенциала обусловлена отсутствием субъективных показателей по оценки реальных доходных возможностей местных органов власти, исходя из уровня социально-экономического развития их территорий. Через систему оценки налогового потенциала во Франции, Дании, Германии, Великобритании, Нидерландах и иных экономически развитых европейских стран осуществляется проведение горизонтального бюджетного регулирования, определения уровня выравнивания доходных возможностей местных органов власти.

На законодательном уровне, а также в трудах украинских ученых [1-4] не уделяется внимание построению эффективной системы оценки налогового потенциала регионов страны. Однако без разработки эффективной системы оценки невозможно осуществлять комплексное развитие системы местных финансов.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ

Целью статьи является анализ теоретических подходов по оценки налогового потенциала территорий, разработка адаптированной для Украины методики оценки налогового потенциала.

РЕЗУЛЬТАТЫ

В отличие от европейских стран в Украине используется для оценки доходных возможностей индекс относительной налогогодоспособности территорий. По мнению большинства украинских ученых [1-5] использования этого показателя не позволяет реально оценить доходный потенциал территорий, поскольку содержит в себе значительное количество субъективных показателей.

Основными недостатками использования индекса относительной налогогодоспособности является:

- учитывает совокупность предоставляемых налоговых льгот отдельным отраслям экономики, субъектам хозяйствования;
- не подлежат пересмотру и корректировки его базовые показатели на протяжении длительного периода времени;
- на величину показателя оказывают влияние изменения в области бюджета и налогообложения.

Принятие нового Бюджетного кодекса Украины [6] не способствовало созданию эффективного механизма по оценки налогового потенциала территорий. Распределения межбюджетных трансфертов, по-прежнему осуществляется на основании фактически собранных доходных источников местных органов власти, стимулируя «иждивенческие» настроения на уровне административно-территориальных единиц.

Исходя, из практики экономических развитых стран, в Украине необходимо использовать показатели налогового потенциала, индекса налогового потенциала, налоговых усилий местных органов власти. Изучения научной литературы показало, что существуют различные подходы по определению понятия «налоговый потенциал».

Каламбет С.В. определяет налоговый потенциал как реальный национальный доход, уменьшенный на сумму расходов для воспроизводства жизненно необходимых потребностей населения и капитала, направленного на инвестиционную деятельность [7, с. 35].

Богачева О.В. характеризует налоговый потенциал, как потенциальный бюджетный доход на душу населения, который может быть получен органами власти за определенный промежуток времени (обычно финансовый год) при применении единых на всей территории страны условий налогообложения [8, с. 35].

Мельник А.Д. рассматривает налоговый потенциал как потенциально возможную сумму налоговых баз, являющихся основой для исчисления всей совокупности налогов и обязательных платежей на региональном уровне [9, с. 135].

Калинина О.В. Оскорков Р.В. рассматривают понятие «налоговый потенциал» в узком и широком смысле. По мнению ученых, налоговый потенциал в узком смысле необходимо понимать как финансовые ресурсы, аккумулируемые в бюджет через налоговые платежи в соответствии с действующей системой налогообложения в стране. В широком смысле налоговый потенциал — совокупность финансовых ресурсов, которая может быть эффективно мобилизована через налогообложения в системе «население — хозяйство — территория», в координатах которой протекают основные процессы жизнедеятельности общества в границах региона [10, с. 176].

О.А. Гришанова под налоговым потенциалом понимает совокупность максимально возможных налоговых поступлений в бюджет, рассчитанный из налоговых баз, которые могут быть получены в рамках региона по действующим (прогноznым) налоговым ставкам с учетом установленного порядка их начисления в сложившихся условиях хозяйствования региона [11, с. 25].

Изучения различных точек зрения на понятие налоговый потенциал территорий позволило автору диссертации установить, что налоговый потенциал — максимальный объем финансовых ресурсов, аккумулируемые местными органами власти за определенный период времени из местных источников. При этом уровень налогового потенциала непосредственно зависит от показателя налоговых усилий местных органов власти. Налоговые усилия — показатель характеризующий эффективность и результативность органов местной власти по мобилизации налоговых и неналоговых поступлений.

Определения сущности налогового потенциала территории способствует установлению основных методов его оценки. Исходя, из международной практики бюджета и налогообложения, основными методами оценки налогового потенциала являются (рис. 1).



Рис. 1. Основные методы по оценки налогового потенциала территорий (составлено автором)

1. Первым методом определения налогового потенциала территорий является метод фактических налогов и сборов. Основой для расчета налогового потенциала регионов является фактически собранные налоговые и неналоговые поступления на территории. Основными преимуществами этого метода оценки является простота расчетов, доступность и небольшие объемы информации, требуемые для расчета налогового потенциала территорий.

Основными недостатками этого метода является субъективность получаемых данных, поскольку фактические поступления бюджета не отражают уровень налогового потенциала территорий.

2. Вторым методом оценки налогового потенциала территорий выступает метод среднедушевых доходов населения. Особенностью этого метода выступает расчет налогового потенциала территорий на основании определения среднедушевых доходов населения конкретного региона и сравнения их со среднедушевыми доходами населения в среднем по регионам страны.

Основными преимуществами метода «среднедушевых доходов населения» является доступность данных для расчета базовых показателей по оценке налогового потенциала региона, результативность получаемых данных, поскольку показатель «среднедушевых доходов населения» учитывает уровень налоговых усилий местных органов власти.

Недостатками этого метода выступает субъективность статистических данных по определению среднедушевых доходов населения. Это показатель не учитывает доходы нерезидентов, не способ-

ствуется полноценному определению возможностей региона по аккумулярованию финансовых ресурсов за определенный период времени.

3. Третьим методом оценки налогового потенциала выступает метод «валового регионального продукта». Валовой региональный продукт — стоимость товаров, работ, услуг, произведенных за определенный период времени на региональном уровне. Показатель «валового регионального продукта» позволяет эффективно измерять общий объем доходов, который реально могут местные органы власти в регионе.

Использование валового регионального продукта как показателя оценки налогового потенциала территорий позволяет совокупность всех доходов аккумулируемых на уровне региона вне зависимости от регистрации предприятий, место проживания работников. По сравнению с предшествующими методами оценка налогового потенциала при использовании валового регионального продукта является более емкой и точной, позволяет объективно оценивать доходные возможности местных органов власти.

Несмотря на более емкий характер валового внутреннего продукта, в качестве меры фискального потенциала этот показатель также страдает определенной «одномерностью». Дело в том, что разные налоговые базы могут облагаться налогами по разным ставкам, а валовой региональный продукт — это просто сумма всех стоимостей, добавленных экономическими ресурсами региона. В то же время, расчет валового регионального продукта трудоемок, требует использования большого количества статистических данных, не всегда характеризующихся объективностью [12, с. 167].

Другим недостатком использования валового регионального продукта в качестве оценки налогового потенциала, является то, что этот показатель не учитывает неравномерности промышленного и непромышленного производства по территориям страны, объемы доходов предприятий, функционирующие в данном регионе, но зарегистрированные в иных регионах Украины.

В экономически развитых странах в отличие от Украины доходы предприятий разверстываются по всем регионам, в которых они осуществляют свою хозяйственную деятельность, и разверстка эта производится с помощью формул, в которых учитываются такие факторы, как местонахождение производственных мощностей, рабочей силы, территориальной структуры продаж [12, с. 87].

4. Четвертым методом оценки налогового потенциала выступает метод «совокупных налогооблагаемых ресурсов». Впервые этот метод применен в США в 1987 году XX ст. для эффективной оценки налогового потенциала территорий. Основными предпосылками внедрения этого метода послужило невозможность показателя валового внутреннего продукта учесть влияния государственных (федеральных) налогов и межбюджетных трансфертов на налоговый потенциал территорий.

Использование этого показателя в США, и в некоторых экономически развитых странах ЕС предусматривает ряд определенных преобразований. Во-первых, из валового внутреннего продукта необходимо некоторые государственные налоги, поскольку эти средства не являются источником доходов для региональных и местных бюджетов. В США вычитаемые косвенные федеральные налоги включают платежи в систему социального обеспечения в федеральные целевые фонды [11, с. 34].

Во-вторых, показатель валового внутреннего продукта должен быть увеличен на сумму прямых трансфертов из федерального бюджета предприятиям и физическим лицам, включая выплаты из федерального пенсионного фонда и выплаты пособий по безработице. Показатель «совокупного налогооблагаемого ресурса» в конечном итоге выглядит следующим образом [11, с. 123]:

$$\text{СНР} = \text{ВРП} - \text{ГН} - \text{ПТ} - \text{ДН} - \text{ДП} - \text{НП} - \text{ПР}, \quad (1)$$

где СНР — показатель совокупных налогооблагаемых ресурсов;

ВРП — валовой внутренний продукт;

ГН — государственные налоги;

ПТ — прямые трансферты;

ДН — доходы от работы по найму за пределами региона физических лиц- резидентов;

ДП — доходы физических лиц-резидентов от предпринимательской деятельности за пределами региона;

НП — прибыль, полученная предприятиями, расположенных на территории региона, но зарегистрированных в других регионах (нерезиденты);

ПР — прибыль, полученная предприятиями, расположенными вне региона, но зарегистрированными в данном регионе (резиденты).

Основными преимуществами этого метода является более высокая точность результативных показателей при оценке налогового потенциала в сравнении с показателем «валового регионального продукта». Использование этого метода оценки налогового потенциала в Украине будет обусловлено получением адекватных показателей оценки налогового потенциала территорий. Недостатками этого метода является значительная временная протяженность в его осуществления, значительные объемы трудовых ресурсов, необходимых для обработки информации.

5. Пятым методом оценки налогового потенциала выступает метод «репрезентативной налоговой системы». Сущность этого метода состоит в оценке уровня доходных поступлений местных органов власти, исходя из показателя прилагаемых ими налоговых усилий.

Применение этого метода предполагает пять стадий [11, с. 155]:

- 1) для каждого региона определяются все статьи доходов местного бюджета;
- 2) строится единая классификация статей доходов разных регионов;
- 3) для каждого класса доходов определяется состав стандартной (нормативной) налоговой базы;
- 4) для каждой налоговой базы определяется репрезентативная (средняя) ставка налогообложения;
- 5) производится расчет фискального потенциала каждого региона.

На первой стадии, исходя из практики США, Канады, Германии, Швейцарии, где этот метод эффективно применяется осуществляется учет всех налогов и квази-налоговых платежей, поступающие в региональные и местные бюджеты с целью построения показателя, который бы максимально точно бы определял налоговый потенциал территорий [10, с. 23].

На второй стадии строится единая классификация доходов. Состав местных налогов у разных регионов может быть разным, при этом взиматься они могут по разным правилам, поэтому для построения репрезентативной структуры налогов все множество платежей, собираемых разными регионами, следует классифицировать по единой схеме. В основу такой классификации закладываются принципы сходства источников доходов [10, с. 134].

На третьей стадии осуществляется определение налоговых баз. При этом для каждого компонента определяется его стандартная налоговая база. Определение такой налоговой базы непосредственно можно позаимствовать из действующего законодательства. Такое возможно, если во всех регионах действует одно и тоже определение налоговой базы некоторого налога и при этом имеются данные по размеру налоговой базы этого налога во всех регионах [13, с. 89].

На четвертой стадии для каждой налоговой базы определяется репрезентативная (средняя) ставка налогообложения. При этом средние ставки рассчитываются не путем усреднения ставок налогообложения, а путем расчета средневзвешенных фактических налоговых ставок по фактически собранным в регионе платежам [13, с. 189].

На пятой стадии происходит оценка налогового потенциала территорий на основании умножения репрезентативной налоговой ставки на базу налогообложения. На основании этого определяются доходные возможности региона исходя из уровня налоговых усилий органов местной власти. В общем виде формула оценки налогового потенциала при репрезентативной налоговой системе имеет вид:

$$\text{НПТ} = \sum \text{БН} \times \text{НС}, \quad (2)$$

где НПТ — налоговый потенциал территорий;

БН — база налогообложения;

НС — репрезентативная (средняя) налоговая ставка.

Основными преимуществами метода «репрезентативной налоговой системы» является высокая точность получаемых результатов при оценки налогового потенциала территорий. Этот метод позволяет на основании анализа и обработки значительного количества экономических показателей, статистической информации объективно оценивать реальные доходные возможности, определять качественные параметры деятельности местных органов при мобилизации налогов и сборов на подведомственной территории.

Недостатками этого метода являются значительные трудности, связанные со сбором и обработкой значительных массивов информации, отсутствие объективной статистических данных по многим показателям и параметрам, особенно в странах с переходной экономикой. Следовательно, в Украине применение этого метода является нерациональным, поскольку низкая квалификация управленческих бюджетных кадров, субъективность статистической информации (она по многим показателям отсутствует) не позволит эффективно проводить оценку налогового потенциала территорий.

6. Шестым методом оценки налогового потенциала территорий выступает метод «репрезентативной налоговой системы с использованием регрессионного анализа». Этот метод способствует эффективной оценки налогового потенциала территорий при значительно меньшем объеме необходимой финансовой и иной информации. Использование метода «регрессионного анализа» предусматривает, определение только данных о совокупных доходных источниках поступлений на уровне конкретного региона.

Регрессионный метод заключается в оценки коэффициентов B_0 , B_1 , B_2 и т. д. уравнения следующего вида [56, с. 125]:

$$\text{ФС} = B_0 + B_1 (\text{Налог. база 1}) + B_2 (\text{Налог. база 2}) + B_3 (\text{Налог. база 3}), \quad (3)$$

где ФС — фактические собранные в регионе платежи в бюджет;

1, 2 и т.д. — показатели, косвенно или непосредственно отражающие величину совокупной налоговой базы данного региона или отдельных ее компонентов.

Определение параметров этого уравнения позволяет установить эффективность мобилизации налогов местными органами власти, исходя из уровня их налоговой базы. Основными недостатками метода «репрезентативной налоговой системы с использованием регрессионного анализа» является сложность выбора экономических показателей, характеризующих налоговый потенциал.

Поведенный анализ показал, что в международной практике существуют эффективные методы оценки налогового потенциала территорий. При этом выбор методов и механизма оценки налогового потенциала в каждой стране зависит от множества факторов и условий, обусловленных, в первую очередь, уровнем социально-экономического развития страны и ее регионов, эффективностью и обоснованностью проводимых реформ в области бюджета и налогообложения.

В условиях трансформации экономики Украины автор диссертации предлагает рассчитывать налоговый потенциал территорий через показатель «валового регионального продукта». Использование этого показателя при расчете налогового потенциала территорий позволяет объективно оценивать реальные доходные возможности конкретного региона по сравнению с определенным стандартом. В общем виде индекс налогового потенциала территорий можно рассчитать по следующей формуле:

$$\text{ИНПР} = (\text{ВРПкр} / \text{ВРПскр}) \times \text{Кнус}, \quad (4)$$

где ИНПР — индекс налогового потенциала региона;

ВРПкр — валовой региональный продукт конкретного региона в расчете на душу населения;

Нкр — численность населения конкретного региона;

ВРПскр — средний показатель валового внутреннего продукта по регионам страны в расчете на душу населения;

Кнус — коэффициент налоговый усилий местных органов власти.

Соответственно коэффициент налоговых усилий местных органов власти можно рассчитать как:

$$\text{Кнус} = \text{ДРр} / \text{ДРс}, \quad (5)$$

где Кнус — коэффициент налоговых усилий местных органов власти;

ДР — доходы региона в расчете на душу населения;

ДРс — средние доходы в расчете на душу населения по регионам страны.

Исходные данные для расчета коэффициента налоговых усилий местных органов власти за период 2004-2009 годов по регионам Украины представлены в (табл. 1).

Таблица 1

Уровень доходов АР Крым, областей, городов Киева и Севастополя в расчете на одного жителя имеющегося населения (без межбюджетных трансфертов) *

(гривен на одного жителя)

Регионы	Годы					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
АР Крым	574,6	699,8	846,8	2482,1	2912,0	3106,1
Винницкая	265,4	367,2	500,8	1929,2	2499,0	2635,9
Волынская	270,8	375,8	488,0	2132,3	2669,2	2823,8
Днепропетровская	575,4	800,2	973,8	2058,6	2727,7	2773,1
Донецкая	531,0	721,0	920,5	2122,3	2613,2	2697,4
Житомирская	279,9	405,0	544,2	2061,3	2743,3	2812,0
Закарпатская	255,5	374,8	480,9	1977,8	2636,8	2812,0
Запорожская	554,2	715,4	920,1	2231,6	2866,3	2735,8
Ивано-Франковская	287,8	396,0	514,8	2005,9	3253,7	2816,9
Киевская	439,4	619,2	849,0	2634,5	3019,2	2881,4
Кировоградская	305,9	422,1	544,2	1915,9	2526,0	2712,3
Луганская	374,3	513,3	675,9	1827,4	2361,5	2547,0
Львовская	377,1	489,3	644,2	2000,1	2730,9	2819,8
Николаевская	412,2	512,7	690,5	1939,6	2586,1	2728,6
Одесская	519,2	649,9	924,7	2261,2	2636,7	2673,6
Полтавская	447,7	605,7	770,3	2123,6	2715,6	2842,7
Ровненская	316,8	419,1	581,1	2105,0	2746,0	2950,9
Сумская	337,8	452,2	580,7	1892,6	2448,3	2549,5
Тернопольская	226,3	302,6	374,1	1834,9	2485,6	2645,2
Харьковская	474,9	609,2	751,4	2008,1	2648,9	2630,0
Херсонская	303,1	408,4	533,7	1952,2	2508,4	2665,0
Хмельницкая	292,9	390,1	500,5	2025,6	2632,6	2804,8
Черкасская	334,8	453,5	598,7	2019,7	2635,5	2721,4
Черновицкая	293,9	415,0	570,4	2091,7	3273,0	2847,6
Черниговская	301,2	434,4	537,8	1978,5	2523,0	2613,6
г. Киев	1615,1	2164,2	3108,1	5772,0	7306,5	5590,9
г. Севастополь	603,3	721,8	978,0	2717,2	3425,7	3070,6

* Составлено автором на основании данных [14]

Наибольший показатель коэффициент налоговых усилий местных органов власти среди областей (табл. 2) установлен в 2004 году в г. Киеве, причем он имел тенденцию к снижению с 3,77 в 2004 году до 1,95 в 2009 году. На втором месте находилась Днепропетровская область. Коэффициент налоговых усилий местных органов власти по области имел тенденцию к уменьшению с 1,34 в 2001 году до 0,97 в 2009 году. На третьем месте находилась Донецкая область. Коэффициент налоговых усилий местных органов власти по области уменьшился с 1,34 в 2004 году до 0,97 в 2009 году.

Таблица 2

Коэффициент налоговых усилий местных органов власти *

Регионы	Годы					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
АР Крым	1,14	1,22	1,12	1,12	1,01	1,08
Винницкая	0,62	0,64	0,66	0,87	0,86	0,92
Волынская	0,63	0,66	0,65	0,96	0,92	0,98
Днепропетровская	1,34	1,40	1,29	0,95	0,94	0,97
Донецкая	1,24	1,26	1,22	0,95	0,90	0,94
Житомирская	0,65	0,71	0,72	0,93	0,95	0,98
Закарпатская	0,60	0,66	0,64	0,89	0,91	0,98
Запорожская	1,29	1,25	1,22	1,0	0,99	0,95
Ивано-Франковская	0,67	0,69	0,68	0,90	1,12	0,98
Киевская	1,03	1,08	1,12	1,18	1,04	1,0
Кировоградская	0,71	0,74	0,72	0,86	0,87	0,94
Луганская	0,87	0,90	0,89	0,82	0,82	0,89
Львовская	0,88	0,86	0,85	0,90	0,94	0,98
Николаевская	0,96	0,90	0,91	0,87	0,89	0,95
Одесская	1,21	1,14	1,22	1,02	0,91	0,93
Полтавская	1,04	1,06	1,02	0,95	0,94	0,99
Ровненская	0,74	0,73	0,77	0,95	0,95	1,03
Сумская	0,79	0,79	0,77	0,85	0,85	0,89
Тернопольская	0,53	0,53	0,50	0,82	0,86	0,92
Харьковская	1,11	1,07	0,99	0,90	0,92	0,92
Херсонская	0,71	0,71	0,71	0,88	0,87	0,93
Хмельницкая	0,68	0,68	0,66	0,91	0,91	0,98
Черкасская	0,78	0,79	0,79	0,91	0,91	0,95
Черновицкая	0,69	0,73	0,75	0,94	1,13	0,99
Черниговская	0,70	0,76	0,71	0,89	0,87	0,91
г. Киев	3,77	3,79	4,11	2,59	2,52	1,95
г. Севастополь	1,21	1,26	1,29	1,22	1,18	1,07

* Рассчитано автором на основании статистических данных [14]

Наименьший показатель коэффициента налоговых усилий местных органов власти приходился в 2004 на Тернопольскую область, при этом он имел тенденцию к росту с 0,53 в 2004 году до 0,92 в 2009 году. В Закарпатской области коэффициент налоговых усилий местных органов власти составлял в 2001 году 0,60 при его увеличении до 0,98 в 2009 году.

Проведенные исследования показывают, что на уровне экономически развитых регионов страны за период 2004-2009 происходит снижение коэффициента налоговых усилий при его увеличении в экономически отсталых регионах страны. Это объясняется, во-первых, отсутствием эффективной государственной финансовой поддержки местных органов власти регионов-доноров, во-вторых, усилением заинтересованности местных органов власти регионов-реципиентов к развитию собственной доходной базы.

Таким образом, определения коэффициента налоговых усилий местных органов власти позволяет рассчитать индекс налогового потенциала регионов Украины. Исходные данные для расчета индекса налогового потенциала территорий представлены (табл. 3).

Так, в 2004 году наибольший индекс налогового потенциала территории в разрезе областных бюджетов (табл. 4) приходился на г. Киев 13,70, причем он имел тенденцию к снижению до 7,10 в 2009 году. Среди регионов наибольший индекс налогового потенциала территорий приходился за период 2004-2009 годов на Донецкую область. Индекс налогового потенциала по области имел тенденцию к снижению с 1,89 в 2001 году до 1,41 в 2009 году. Второе место за исследуемый период занимала Днепропетровская область. Индекс налогового потенциала по области имел тенденцию к снижению с 1,89 в 2001 году до 1,41 в 2009 году.

Таблица 3

Уровень валовой региональный продукта по регионам Украины *

(на душу населения)

Регионы	Годы					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
АР Крым	4951,0	6460,0	8101,0	9932,0	13024,0	15231,2
Винницкая	4700,0	5966,0	7328,0	8487,0	11162,0	12345,7
Волынская	4771,0	6285,0	7397,0	8932,0	11332,0	12123,4
Днепропетровская	8609,0	11909,0	15239,0	18397,0	27025,0	31432,1
Донецкая	9713,0	12490,0	15725,0	17847,0	22821	27345,1
Житомирская	4397,0	5554,0	6636,0	7838,0	10671,0	11567,0
Закарпатская	4238,0	5373,0	6576,0	7917,0	9950,0	10123,0
Запорожская	8093,0	10683,0	13369,0	15579,0	20096,0	24345,2
Ивано-Франковская	5238,0	6916,0	8157,0	8968,0	11488,0	12567,3
Киевская	6652,0	8673,0	10918,0	13402,0	11488,0	12223,4
Кировоградская	5122,0	6394,0	7723,0	8921,0	12623,0	13401,2
Луганская	5973,0	8131,0	10085,0	11751,0	15673,0	16234,5
Львовская	5396,0	6657,0	8351,0	9991,0	12688,0	13456,7
Николаевская	6424,0	7801,0	9769,0	11242,0	14861,0	16234,5
Одесская	7028,0	8619,0	10379,0	12992,0	18417,0	23456,7
Полтавская	8841,0	11574,0	14330,0	15837,0	19022,0	22345,1
Ровненская	4817,0	6269,0	7724,0	8875,0	11153,0	14321,5
Сумская	5009,0	6497,0	7848,0	9493,0	12633,0	14213,0
Тернопольская	3516,0	4603,0	5819,0	7037,0	9109,0	10231,0
Харьковская	7182,0	9025,0	11353,0	14404,0	19587,0	24345,6
Херсонская	4546,0	5713,0	6744,0	7564,0	11128,0	12551,2
Хмельницкая	4549,0	5764,0	7023,0	8410,0	11007,0	13456,2
Черкасская	4853,0	6681,0	8209,0	9382,0	13193,0	16111,5
Черновицкая	3589,0	4654,0	5650,0	7066,0	9393,0	11234,5
Черниговская	5163,0	6474,0	7714,0	9315,0	12224,0	14567,8
г. Киев	23130,0	28780,0	35210,0	47370,0	58564,0	66345,6
г. Севастополь	5847,0	7452,0	10079	12579,1	16148,0	19456,3

* Рассчитано автором на основании статистических данных [14]

Третье место по индексу налогового потенциала за исследуемый период 2004-2009 годов занимает Запорожская область. Индекс налогового потенциала этой области имел тенденцию к снижению с 1,64 в 2004 году до 1,28 в 2009 году. В Полтавской области индекс налогового составлял 1,45 в 2004 году и имел тенденцию к снижению до 1,22 в 2009 году.

Снижения индекса налогового потенциала территорий за исследуемый период 2004-2009 годов по экономически развитым регионам страны обусловлено, с одной стороны, увеличением объема межбюджетных трансфертов в доходах и расходах местных бюджетов, снижением заинтересованности органов местного самоуправления в развитии собственного налогового потенциала территорий. С другой стороны, неэффективностью распределения бюджетных средств для поддержки промышленности экономически развитых регионов страны.

Наименьший индекс налогового потенциала за исследуемый период 2004-2009 годов приходился на Тернопольскую, Черновицкую, Житомирскую и Винницкую области. Так, индекс налогового потенциала в Тернопольской области в 2001 году составлял 0,29, причем он имел тенденцию к увеличению до 0,52 в 2009 году. В Черновицкой области индекс налогового потенциала в 2001 году составил 0,39 при его увеличении до 0,61 в 2009 году. В Житомирской области индекс налогового потенциала увеличился с 0,45 в 2001 году до 0,62 в 2009 году. Аналогичная ситуация наблюдалась и по остальным экономически отсталым регионам Украины.

Увеличение индекса налогового потенциала за исследуемый период 2004-2009 годов в экономически отсталых регионах страны обусловлено увеличением объема государственных и негосударственных инвестиций в приоритетные отрасли экономики центральных и западных регионов страны.

ВЫВОДЫ

Таким образом, предложенный подход по определению индекса налогового потенциала территорий будет способствовать повышению финансовой самостоятельности местных органов власти, обоснованному распределению централизованной финансовой помощи местным органам власти. Комплексное внедрение предложенных коэффициента налоговых усилий и индекса налогового потен-

Індекс податкового потенціалу регіонів України *

Регіони	Роки					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
АР Крим	1,04	1,0	0,9	0,90	0,83	0,91
Вінницька	0,46	0,50	0,48	0,60	0,61	0,62
Волинська	0,47	0,50	0,47	0,70	0,66	0,66
Дніпропетровська	1,81	2,0	1,94	1,39	1,61	1,67
Донецька	1,89	1,90	1,89	1,39	1,30	1,41
Житомирська	0,45	0,50	0,47	0,59	0,64	0,62
Закарпатська	0,40	0,40	0,41	0,57	0,57	0,54
Запорізька	1,64	1,60	1,61	1,27	1,26	1,28
Івано-Франківська	0,55	0,60	0,55	0,66	0,82	0,68
Київська	1,07	1,10	1,21	1,29	0,76	0,67
Кіровоградська	0,57	0,60	0,55	0,63	0,70	0,70
Луганська	0,82	0,90	0,89	0,79	0,81	0,79
Львівська	0,74	0,70	0,70	0,73	0,76	0,73
Николаївська	0,97	0,90	0,88	0,80	0,84	0,85
Одеська	1,33	1,20	1,25	1,07	1,06	1,20
Полтавська	1,45	1,50	1,44	1,23	1,13	1,22
Рівненська	0,56	0,60	0,59	0,68	0,67	0,81
Сумська	0,62	0,60	0,60	0,66	0,68	0,69
Тернопільська	0,29	0,30	0,28	0,47	0,50	0,52
Харківська	1,25	1,17	1,11	1,06	1,14	1,23
Херсонська	0,50	0,50	0,47	0,54	0,61	0,64
Хмельницька	0,49	0,48	0,46	0,62	0,63	0,72
Черкаська	0,59	0,65	0,64	0,69	0,76	0,84
Чернівецька	0,39	0,41	0,42	0,54	0,67	0,61
Чернігівська	0,57	0,60	0,54	0,67	0,67	0,73
г. Київ	13,70	13,30	14,30	10,0	9,36	7,10
г. Севастополь	1,29	1,15	1,29	1,25	1,21	1,14

* Рассчитано автором на основании статистических данных [14]

ціала територій забезпечит скорочення диспропорцій соціально-економічного розвитку регіонів країни, створить ефективну систему оцінки реальних доходних можливостей і потребностей місцевих органів влади.

Комплексне використання показателя податкового потенціалу територій і коефіцієнта податкових зусиль буде сприяти стимулюванню місцевих органів влади до розвитку власного фінансового потенціалу, забезпеченню ефективного розвитку як регіонів-донорів, так і регіонів-реципієнтів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Опарін В.М. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти): монографія / В.М. Опарін. — К.: КНЕУ, 2005. — 240 с.
2. Павлюк К.В. Бюджет і бюджетний процес в умовах транзитивної економіки України: монографія / К.В. Павлюк. — К.: НДФІ, 2006. — 584 с.
3. Луніна І.О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин: монографія / І.О. Луніна. — К.: Інститут економічного прогнозування, 2006. — 393 с.
4. Бондарук Т.Г. Місцеве самоврядування та його фінансове забезпечення в Україні: монографія. / Т.Г. Бондарук. — К.: НДФІ, 2009. — 608 с.
5. Пасічник Ю.В. Бюджетний потенціал економічного зростання в Україні: монографія. / Ю.В. Пасічник. — Донецьк: ТОВ «Юго-Восток Лтд», 2005. — 642 с.
6. Бюджетный кодекс Украины от 08. 07. 2010г. № 2456 [Електронний ресурс]: <http://www.zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
7. Каламбет С.В. Податковий потенціал: теорія, практика, управління: монографія / С.В. Каламбет. — Д.: Наука і освіта, 2001. — 304 с.
8. Богачева О.В. Российская модель бюджетного федерализма в свете мирового опыта. / О.В. Богачева // Мировая экономика и международные отношения. — 1995. — №9. — С. 105–108.
9. Мельник С. Про формування місцевих бюджетів / С. Мельник, С. Криниця // Економіка України. — 2000. — С. 23–27.

10. Калина О.В. Налоговый потенциал территорий: теория и методы оценки / О.В. Калина, Р.В. Оскорков. — С-Пб.: Санкт-Петербургский государственный политехнический университет, 2007. — 213 с.
11. Гришанова О.А. Сбалансированность бюджетов субъектов Российской Федерации и пути повышения его доходов: монография / О.А. Гришанова. Иваново: Ивановский государственный университет, 2004. — 268 с.
12. Фомина Е.А. Территориальные финансы: реализация принципов бюджетного федерализма: учебное пособие / Е.А. Фомина, Ю.В. Михайлова. — УФА, БАГСУ, 2006. — 163 с.
13. Харебова Н.Р. Межбюджетные отношения в механизме выравнивания условий развития регионов: учеб. пособ. / Н.Р. Харебова. — Волгоград: Изд-во Волгоградского гос. ун-та, 2005. — 149 с.
14. Бюджет України за 2005-2009 рік: статистичний збірник / [В.О. Парнюк, О.П. Жак, Л.М. Калініченко та ін.]. — К.: Міністерство фінансів України, 2006. — 443 с.

ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ: ОПРЕДЕЛЕНИЕ МИНИМАЛЬНО НЕОБХОДИМОГО УРОВНЯ

Блажевич О.Г., ст. препод., НАПКС

В статье проанализирована сущность понятия «финансовая безопасность предприятия». Представлены методы определения финансовой безопасности предприятия. Произведен расчет основных составляющих финансовой безопасности предприятия и совокупного интегрального показателя, определяющего уровень финансовой безопасности предприятия.

Ключевые слова: финансовая безопасность предприятия, совокупный интегральный показатель финансовой безопасности предприятия.

ВВЕДЕНИЕ

На современном этапе развития экономики, в условиях посткризисного периода при осуществлении хозяйственной деятельности существенно усложняются условия функционирования отечественных предприятий. Современное состояние экономики Украины существенным образом изменили условия деятельности предприятий, что повлекло появление в деятельности предприятий дополнительных проблем, которые требуют теоретического осмысления и разработки практических рекомендаций по их решению. К таким проблемам относится обеспечение финансовой безопасности предприятия.

Наиболее весомый вклад в развитие науки о финансовой безопасности на микроуровне сделали ученые и практики, среди которых можно отметить следующих: Бланк И.А. [1], Загородний А.Г. [7], Ярочкин В.И. [15], Сенчагов В.К., Губин Б.В. [14], Покропивный С.Ф. [8], Реверчук Н.И. [11], Сошнин А.С. [12] и другие.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ

Целью статьи является определение минимального уровня финансовой безопасности предприятия в современных условиях.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Одним из самых важных условий обеспечения устойчивого роста предприятия и формирование положительных результатов его финансовой деятельности является существование эффективной системы финансовой безопасности, которая обеспечит защиту предприятия от внешних и внутренних угроз. В процессе анализа научной литературы определено, что в экономической теории финансовую безопасность предприятия рассматривают, как правило, в двух аспектах, либо как одну из составляющих экономической безопасности [1, с. 385; 8, с. 422], либо как самостоятельный объект управления [5, с. 3].

Понятие «финансовая безопасность» как самостоятельный объект управления относительно новое, введенное в научный оборот только в последнем десятилетии. Оно комплексно и достаточно подробно рассматривается современными исследователями на макроуровне в системе более общих категорий — «национальной безопасности» или «экономической безопасности страны». На уровне хозяйствующих субъектов комплексное исследование сущности понятия «финансовая безопасность» как самостоятельного объекта управления в современной литературе отображения еще не получило и, в основном, идентифицируется обычно лишь как один из элементов экономической безопасности.

Так, Покропивный С.Ф. считает, что среди функциональных составляющих (финансовая, интеллектуальная и кадровая, технико-технологическая, политико-правовая, информационная, экологическая, силовая) экономической безопасности именно финансовая составляющая считается ведущей и решающей, поскольку в рыночных условиях хозяйствования финансы являются «двигателем» любой экономической системы [8, с. 427].

В финансовом менеджменте при достаточно глубоких исследованиях отдельных элементов экономической безопасности финансовая безопасность предприятия, связанная с обеспечением его финансовой устойчивости, нейтрализации финансовых рисков, в самостоятельный объект управления так же не выделена [13, с. 535].

Согласно Горячевой К., «Финансовая безопасность — это такое финансовое состояние, характеризующееся, во-первых, сбалансированностью и качеством совокупности финансовых инструментов, технологий и услуг, используемых предприятием, во-вторых, стойкостью к внешним и внутренним угрозам, в-третьих, способностью финансовой системы предприятия обеспечить реализацию его финансовых интересов, целей и задач достаточным объемом финансовых ресурсов, в-четвертых, обеспечивать развитие всей финансовой системы [5, с. 3]».

Реверчук Н.И. считает, что финансовая безопасность предприятия — это защита от возможных финансовых затрат и предупреждения банкротства предприятия, достижения наиболее эффективно-го использования корпоративных ресурсов. Именно она является ведущей и решающей, поскольку в рыночных условиях хозяйствования финансы являются двигателем любой экономической системы

[11, с. 22-23]. Такой же точки зрения по определению финансовой экономической безопасности придерживается также Мельник Л.Г., определяет ее как достижение наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов [13, с. 536].

Мунтян В.И. рассматривает финансовую безопасность предприятия как состояние наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов предприятия, выраженное в лучших значениях финансовых показателей прибыльности и рентабельности бизнеса, качества управления, использования основных и оборотных средств предприятия, структуры его капитала, нормы дивидендных выплат по ценным бумагам предприятия, а также курсовой стоимости его ценных бумаг как синтетического индикатора текущего финансово-хозяйственного состояния предприятия и перспектив его технологического и финансового развития [10, с. 121].

А. Кириченко, Ю. Ким определяют финансовую безопасность предприятия как финансовое положение и финансовую стабильность, способные обеспечить предприятию нормальное эффективное развитие его деятельности [9, с. 84].

Финансовая безопасность представляет такое состояние, при котором предприятие:

- находится в финансовом равновесии и обеспечивается устойчивость, платежеспособность и его ликвидность в долгосрочном периоде;
- удовлетворяет потребности в финансовых ресурсах для устойчивого расширенного воспроизводства;
- обеспечивает достаточную финансовую независимость;
- способно противостоять существующим и возникающим опасностям и угрозам, стремящимся причинить ему финансовый ущерб, изменить (к более нерациональной) структуру капитала, принудительно ликвидировать предприятие;
- обеспечивает достаточную гибкость при принятии финансовых решений;
- обеспечивает защищенность финансовых интересов собственников предприятия.

Главный принцип сохранения финансовой безопасности — это контроль и балансирование доходов и расходов хозяйствующего субъекта.

Разработка методов оценки финансовой безопасности предприятия имеет важное методологическое значение, связанное с необходимостью наличия информации о его финансовой устойчивости. Эта информация необходима не только менеджерам предприятия, его владельцам, но и инвесторам и кредиторам. Понятно, что предприятию, которое имеет неудовлетворительное финансовое состояние, а следовательно неудовлетворительное состояние финансовой безопасности рассчитывать на инвестиционные проекты и кредитование практически не возможно. Поэтому важным элементом управления финансовой безопасностью предприятия становится объективное и своевременное определение ее уровня.

Вопрос методов оценки финансовой безопасности предприятия является дискуссионным. Это прежде всего касается выбора критериев оценки финансовой безопасности предприятия, системы показателей (индикаторов), которые ее характеризуют, и самих методических подходов к определению уровня финансовой безопасности. Проведенный анализ методов оценки уровня финансовой безопасности предприятия, приведенных в научной литературе, позволил выявить несколько основных подходов.

По мнению Гладченко Т.М. приемлемым является индикаторный подход, заключается в сравнении фактических значений показателей финансовой безопасности с пороговыми значениями индикаторов ее уровня. При таком подходе высокий уровень финансовой безопасности предприятия достигается при условии, если вся совокупность индикаторов находится в пределах пороговых значений, а пороговое значение каждого из индикаторов достигается не за счет других [3, с. 193]. Следует согласиться с Горячевой К.С., что этот подход является правильным, оправданным, но в то же время использование этого подхода зависит в основном от определения пороговых значений, которые являются текучими в зависимости от состояния внешней среды, а значит будут различными для каждого отдельного предприятия [5, с. 12]. На наш взгляд, необходимо отметить, что пороговые значения будут различными не для каждого конкретного предприятия, а будут зависеть от отрасли функционирования предприятия.

Для оценки финансовой безопасности предприятия следует использовать следующие показатели (табл. 1).

Для определения интегрального значения финансовой безопасности будем использовать методику, с помощью которой можно получить обобщающую оценку финансовой безопасности предприятия. Последовательность ее применения следующая:

1. Для каждого показателя определяется его нормативное значение, приведенное в столбце 2 табл. 1.
2. Вычисляется степень отклонения показателя конкретного показателя предприятия от норматива. Для этого используются следующие формулы:

$$x_i = \frac{a_i}{a_i^H}, \text{ если направление оптимизации показателя} \Rightarrow \max; \quad (1)$$

Таблица 1

Показатели финансовой безопасности предприятия *

Наименование показателя	Оценка показателя	
	норматив	динамика
1	2	3
Показатели имущественного состояния		
Коэффициент постоянства актива	0,5	увеличение
Коэффициент износа основных средств	0,5	увеличение
Доля дебиторской задолженности в имуществе	0,2	уменьшение
Коэффициент мобильности активов	1,0	увеличение
Показатели ликвидности		
Коэффициент текущей ликвидности или коэффициент общей ликвидности	1,25	увеличение
Коэффициент быстрой (промежуточной, уточненной) ликвидности	1,0	увеличение
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,275	увеличение
Показатели финансовой независимости		
Коэффициент концентрации собственного капитала	0,5	увеличение
Коэффициент финансовой стабильности	1,0	увеличение
Коэффициент финансовой устойчивости	0,85	увеличение
Показатели деловой активности		
Оборачиваемость средств в расчетах (в днях)	30 дней	уменьшение
Оборачиваемость запасов (в днях)	15 дней	уменьшение
Оборачиваемость кредиторской задолженности (в днях)	30 дней	уменьшение
Оборачиваемость собственного капитала (в оборотах)	1,5	увеличение
Оборачиваемость мобильных активов (в оборотах)	1,5	увеличение
Оборачиваемость совокупного капитала (в оборотах)	1,0	увеличение
Показатели эффективности деятельности		
Рентабельность совокупного капитала (ROA)	2,5%	увеличение
Рентабельность собственного капитала (ROE)	5,0%	увеличение
Рентабельность основных средств	6,0%	увеличение
Валовая рентабельность реализованной продукции	20,0%	увеличение
Чистая рентабельность реализованной продукции	5,0%	увеличение

* Составлено автором статьи

$$x_i = \frac{a_i^H}{a_i}, \text{ если направление оптимизации показателя } \Rightarrow \min; \quad (2)$$

где a_i — фактическое значение показателя; a_i^H — нормативное значение показателя.

3. Определяется интегральная оценка финансовой безопасности каждого периода функционирования предприятия. Для этого используется следующая формула:

$$R_{\text{ФБ}} = x_1 \pm x_2 \pm x_3 \pm \dots \pm x_n \quad (3)$$

При определении оценки финансовой безопасности по данному показателю ранжирование происходит от меньшей оценки к большей. В формуле знак «-» используется для показателей имеющих отрицательное значение.

Так как для оценки уровня финансовой безопасности используется 21 показатель, пороговое значение, т.е. минимально необходимый уровень финансовой безопасности, равно 21. Полученное значение определяется просто. При расчете степени отклонения в формулах 1 и 2, все значения окажутся равными 1, так как обе составляющие будут равны нормативам конкретного показателя.

Расчеты системы показателей финансовой безопасности проведем на материалах ОАО «Укртелеком» разных периодов деятельности, конкретно за 2005-2009 годы. В таблице 2 представлен расчет показателей, определяющих финансовую безопасность предприятия.

При анализе показателей особо следует обратить внимание на две группы показателей. За 2005-2009 годы у предприятия наблюдается значительное ухудшение показателей ликвидности и показателей эффективности деятельности. Так как данные показатели равнозначны между собой, то негативная динамика показателей именно этих двух групп будет влиять на формирование уровня финансовой безопасности предприятия.

Таблица 2

Расчет основных показателей, определяющих финансовую безопасность
ОАО «Укртелеком» за 2005-2009 гг. *

№	Наименование показателя	Значение показателя				
		2005	2006	2007	2008	2009
Показатели имущественного состояния						
1.	Коэффициент постоянства актива	0,72	0,81	0,79	0,83	0,83
2.	Коэффициент износа основных средств	0,46	0,46	0,48	0,50	0,53
3.	Доля дебиторской задолженности в имуществе	0,07	0,08	0,08	0,07	0,09
4.	Коэффициент мобильности активов	0,38	0,24	0,27	0,20	0,21
Показатели ликвидности						
5.	Коэффициент текущей ликвидности	4,35	3,59	3,48	2,23	1,80
6.	Коэффициент быстрой ликвидности	3,73	2,96	2,83	1,68	1,35
7.	Коэффициент абсолютной ликвидности	2,57	1,53	1,57	0,71	0,43
Показатели финансовой независимости						
8.	Коэффициент концентрации собственного капитала	0,64	0,69	0,69	0,59	0,58
9.	Коэффициент финансовой стабильности	1,91	2,44	2,49	1,51	1,48
10.	Коэффициент финансовой устойчивости	0,93	0,94	0,94	0,92	0,90
Показатели деловой активности						
11.	Оборачиваемость средств в расчетах (в днях)	47,3	47,6	50,8	48,6	53,0
12.	Оборачиваемость запасов (в днях)	25,6	22,9	29,7	26,9	21,9
13.	Оборачиваемость кредиторской задолженности (в днях)	32,9	16,4	27,5	29,4	43,0
14.	Оборачиваемость собственного капитала (в оборотах)	0,84	0,83	0,78	0,92	1,01
15.	Оборачиваемость мобильных активов (в оборотах)	1,95	2,99	2,53	3,16	3,42
16.	Оборачиваемость совокупного капитала (в оборотах)	0,54	0,58	0,54	0,54	0,58
Показатели эффективности деятельности						
17.	Рентабельность/убыточность совокупного капитала (ROA)	0,07	0,06	0,05	-0,12	-0,04
18.	Рентабельность/убыточность собственного каптала (ROE)	0,07	0,06	0,03	-0,21	-0,07
19.	Рентабельность/убыточность основных средств	0,07	0,06	0,03	-0,16	-0,05
20.	Валовая рентабельность/убыточность реализованной продукции	0,22	0,23	0,14	0,24	0,18
21.	Чистая рентабельность/убыточность реализованной продукции	0,08	0,07	0,04	-0,23	-0,07

* Рассчитано автором статьи

Для анализа интегральной оценки финансовой безопасности предприятия, рассчитаем степень отклонения показателей за анализируемый период деятельности предприятия от норматива. Расчет степени отклонения показателей представлена в табл. 3.

Расчет интегральной оценки уровня финансовой безопасности предприятия представлен в табл. 4.

У интегрального показателя имущественного состояния наблюдаются незначительные колебания. В состав данной группы включены 4 показателя, следовательно минимально необходимый уровень финансовой безопасности по данной группе равен 4. Из анализа данной группы видно, что все полученные значения превышают норматив, что является положительным для предприятия.

Анализ интегрального показателя ликвидности также дал положительный результат по уровню финансовой безопасности предприятия, так как в состав данной группы входит 3 показателя (следовательно, минимально необходимый уровень финансовой безопасности по ликвидности равен 3). Негативным моментом является уменьшение интегрального показателя ликвидности практически в 4 раза. Это связано с ухудшением структуры оборотных активов и текущих обязательств предприятия.

У интегрального показателя финансовой независимости следующая динамика: в 2005-2007 годах — он увеличивается, а в 2008-2009 годах — уменьшается. В 2005-2007 годах ОАО «Укртелеком»

Таблица 3

Расчет отклонений показателей от норматива, влияющих на уровень финансовой безопасности
ОАО «Укртелеком» за 2005-2009 гг.

№	Наименование показателя	Значение норматива	Значение показателя				
			2005	2006	2007	2008	2009
1	2	3	4	5	6	7	8
Показатели имущественного состояния							
1.	Коэффициент постоянства актива	0,5	1,45	1,61	1,58	1,66	1,66
2.	Коэффициент износа основных средств	0,5	1,08	1,08	1,05	1,01	0,94
3.	Доля дебиторской задолженности в имуществе	0,2	2,73	2,60	2,62	2,73	2,29
4.	Коэффициент мобильности активов	1	0,38	0,24	0,27	0,20	0,21
Показатели ликвидности							
5	Коэффициент текущей ликвидности	1,25	3,48	2,87	2,79	1,79	1,44
6.	Коэффициент быстрой ликвидности	0,75	4,97	3,95	3,77	2,23	1,80
7.	Коэффициент абсолютной ликвидности	0,275	9,36	5,57	5,72	2,59	1,57
Показатели финансовой независимости							
8.	Коэффициент концентрации собственного капитала	0,5	1,28	1,39	1,38	1,17	1,16
9.	Коэффициент финансовой стабильности	1	1,91	2,44	2,49	1,51	1,48
10.	Коэффициент финансовой устойчивости	0,85	0,93	0,94	0,94	0,92	0,90
Показатели деловой активности							
11.	Оборачиваемость средств в расчетах (в днях)	30	0,63	0,63	0,59	0,62	0,57
12.	Оборачиваемость запасов (в днях)	15	0,59	0,65	0,50	0,56	0,68
13.	Оборачиваемость кредиторской задолженности (в днях)	30	0,91	1,83	1,09	1,02	0,70
15.	Оборачиваемость собственного капитала (в оборотах)	1,5	0,56	0,55	0,52	0,61	0,67
16.	Оборачиваемость мобильных активов (в оборотах)	1,5	1,30	1,99	1,69	2,11	2,28
17.	Оборачиваемость совокупного капитала (в оборотах)	1	0,54	0,58	0,54	0,54	0,58
Показатели эффективности деятельности							
18.	Рентабельность/убыточность совокупного капитала (ROA)	2,5%	2,67	2,34	1,81	-4,95	-1,60
19.	Рентабельность/убыточность собственного капитала (ROE)	5%	1,32	1,16	0,61	-4,20	-1,34
20.	Рентабельность/убыточность основных средств	6%	1,14	0,92	0,50	-2,73	-0,85
21.	Валовая рентабельность реализованной продукции	20%	1,11	1,16	0,70	1,20	0,89
22.	Чистая рентабельность / убыточность реализованной продукции	0,05	0,08	0,07	0,04	-0,23	-0,07

* Рассчитано автором статьи

получало прибыль в результате своей деятельности, что вело к увеличению собственного капитала на предприятии, а в 2008 и 2009 годах — убыток, и, следовательно, собственный капитал уменьшался. Несмотря на данную динамику показателей финансовой независимости, следует отметить, что во

Таблица 4

Расчет интегральной оценки финансовой безопасности ОАО «Укртелеком» за 2005-2009 гг.

№	Наименование показателей	Значение показателя				
		2005	2006	2007	2008	2009
1.	Интегральный показатель имущественного состояния	5,64	5,54	5,51	5,60	5,08
2.	Интегральный показатель ликвидности	17,81	12,39	12,28	6,61	4,82
3.	Интегральный показатель финансовой независимости	4,29	4,94	4,98	3,76	3,69
4.	Интегральный показатель деловой активности	4,53	6,24	4,93	5,45	5,48
5.	Интегральный показатель эффективности деятельности	6,32	5,65	3,65	-10,91	-2,97
Совокупная интегральная оценка уровня финансовой безопасности		38,59	34,76	31,35	10,52	16,11

* Рассчитано автором статьи

все периоды интегральный показатель финансовой независимости, как составляющий совокупной оценки уровня финансовой безопасности, превышает нормативный уровень, так как в данную группу входит три показателя.

Также следует отметить незначительные колебания интегрального показателя деловой активности. Причем следует отметить, что только в 2006 году данный интегральный показатель превышал свой нормативный уровень. Во все остальные годы интегральный показатель деловой активности был ниже необходимого значения, которое равно 6 (6 показателей в группе). Наихудшее значение было получено в 2005 году.

Значительное влияние на уровень финансовой безопасности, наибольшее, оказывает интегральный показатель эффективности деятельности. В 2005-2007 годах наблюдается незначительное снижение данного показателя. Причем в 2005-2006 годах он превышает норматив (5), а в 2007 — уже нет. Это говорит о том, что в 2007 году была получена прибыль ниже планируемого уровня, согласно нормативам значений данной группы, как составляющей совокупного уровня финансового безопасности предприятия. В 2008 году предприятие получило большой убыток, что привело к значительному снижению интегрального показателя эффективности деятельности. Именно в этом по данному показателю получено наименьшее значение. Так в 2009 году полученный убыток был меньше аналогичного показателя 2008 года, то интегральный показатель немного увеличился по сравнению с предыдущим периодом.

В целом можно сказать, что в 2005-2007 уровень финансовой безопасности предприятия превышает пороговое значение. В 2008 г. произошло резкое снижение совокупного интегрального показателя уровня финансовой безопасности, что обусловлено получением предприятием в результате своей деятельности значительного убытка. На его формирование повлиял финансовый кризис. В 2009 г. наблюдается незначительное усиление уровня финансовой безопасности, однако она остается под угрозой, так как порогового значения уровня финансовой безопасности предприятие не достигло.

Для усиления финансовой безопасности предприятию, прежде всего, необходимо пересмотреть свою структуру доходов и затрат, а именно уменьшить свою затратную часть. Получение прибыли позволит предприятию увеличить свой уровень финансовой безопасности.

ВЫВОДЫ

1. Для оценки уровня финансовой безопасности приемлемым является индикаторный подход, который заключается в сравнении фактических значений показателей финансовой безопасности с пороговыми значениями индикаторов ее уровня.

2. Определение уровня финансовой безопасности осуществлялось через расчет совокупного интегрального показателя, в состав которого входит 6 групп показателей. По данным группам был определен интегральный показатель конкретной группы (интегральный показатель имущественного состояния, интегральный показатель ликвидности, интегральный показатель финансовой независимости, интегральный показатель деловой активности, интегральный показатель эффективности деятельности). Для анализа был выбран 21 показатель, соответственно пороговое значение уровня финансовой безопасности равно 21.

3. Анализ предприятия ОАО «Укртелеком» показал, что в 2005-2007 годах интегральный показатель предприятия был на достаточном уровне. В результате финансового кризиса интегральный показатель финансовой безопасности уменьшился в 2 раза. Колебание интегрального показателя свидетельствует о недостаточном уровне финансовой безопасности ОАО «Укртелеком», что требует принятия соответствующих управленческих решений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. — К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. — 784 с.
2. Гапоненко В.Ф. Экономическая безопасность предприятия. Подходы и принципы. / В.Ф. Гапоненко, А.А. Безпалько, А.С. Власков — М.: Изд. «Ось-89», 2006. — 208 с.
3. Гладченко Т.М. Економічна безпека підприємницької діяльності. / Т.М. Гладченко // Збірник наукових праць «Актуальні проблеми міжнародних відносин»: Вип. 26. — К.: ВПЦ «Київський університет», Інститут міжнародних відносин, 2001. — С. 357.
4. Горячева К.С. Фінансова безпека підприємства, сутність та місце в системі економічної безпеки. / К.С. Горячева // Економіст. — 2003. — № 8. — С. 216.
5. Горячева К.С. Механізм управління фінансовою безпекою підприємства: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01. — К.: НАУ, 2006. — 17 с.
6. Донець Л.І. Економічна безпека підприємства / Л.І. Донець, Н.В. Ващенко. — К.: Центр учб. літ., 2008. — 240 с.
7. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. — К.: Знання, 2007 — 1079 с.
8. Економіка підприємства / За ред. С.Ф. Покропивного. — вид. 2-ге перероб. та доп. — К.: КНЕУ. — 2000. — 528 с.
9. Кириченко О. Вплив інфляційних процесів на фінансову безпеку підприємства / О. Кириченко, Ю. Кім // Економіка та держава. — 2009. — №1. — С. 238
10. Мунтіян В.І. Економічна безпека України. / В.І. Мунтіян. — К.: КВПЦ, 1999. — 464 с.
11. Реверчук Н.Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур. / Н.Й. Реверчук. — Л.: ЛБІ НБУ, 2004. — 195 с
12. Соснин А.С. Менеджмент безопасности предпринимательства. Учебное пособие. / А.С. Соснин, П.Я. Пригунов. — К.: Издательство Европейского университета, 2002. — 504 с.
13. Экономика предприятия / Под ред. Л.Г. Мельника. — Сумы: ИТД «Университетская книга», 2003. — 638 с.
14. Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник. / Под ред. В.К. Сенчагова. — 2-е изд. — М.: Дело, 2005. — 896 с.
15. Ярочкин В.И. Предприниматель и безопасность. / В.И. Ярочкин — Ч.2. — М.: Экспертное бюро, 1994 — 112 с.

НОРМУВАННЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ ЮВЕЛІРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Роганова Г.О., здобувач, ДНУЕТ ім. Михайла Туган-Барановського

Розглядаються питання нормування оборотних коштів торгівельно-виробничого підприємства. Здійснено розрахунок норм і нормативів виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції, тривалості операційного циклу. Розраховано економічний ефект від впровадження нормування оборотних коштів підприємства.

Ключові слова: оборотні кошти, виробничі запаси, незавершене виробництво, готова продукція, норма, норматив, оборотність.

ВСТУП

Управління оборотними коштами є важливою складовою забезпечення безперервності процесу виробництва і реалізації продукції. Вимоги ефективного фінансового управління потребують розподілення оборотних коштів підприємства за всіма стадіями кругообігу у відповідній формі та у мінімальному, але достатньому обсязі [1]. У цьому полягає суть нормування оборотних коштів, яке в умовах ринку має розглядатися не лише як економічний метод обчислення необхідного розміру оборотних коштів, а переважно як спосіб виявлення і мобілізації на підприємстві внутрішніх резервів підвищення ефективності виробництва [2, с. 207]. Тобто нормування — це один із основних методів оптимізації рівня оборотних коштів, що усуває їх незбалансованість [3].

Нормування передбачає врахування багатьох факторів, які впливають на господарську діяльність підприємств. До них належать: умови постачання підприємств товарно-матеріальними цінностями: кількість постачальників, строки поставки, розмір транзитних партій, кількість найменувань матеріальних цінностей, форми розрахунків за матеріальні цінності; організація процесу виробництва: тривалість виробничого циклу, характер розподілу витрат протягом нього; номенклатура випущеної продукції; умови реалізації готової продукції: кількість споживачів, їх віддаленість, призначення продукції, умови її транспортування, форми розрахунків [4].

Виробниче значення нормування полягає в розрахунку мінімальних розмірів вкладень в оборотні кошти, постійно необхідних підприємству для нормальної діяльності, фінансове — у визначенні суми та складу власних джерел покриття [5]. У цілому значення нормування оборотних коштів полягає в наступному: правильне визначення нормативу оборотних коштів забезпечує безперервність і безперебійність процесу виробництва; нормування оборотних коштів дає можливість ефективного їх використання; від правильно встановленого нормативу оборотних коштів залежить виконання плану виробництва, реалізації продукції, прибутку та рівня рентабельності; обґрунтовані нормативи оборотних коштів сприяють зміцненню режиму економії, мінімізації ризику підприємницької діяльності [2, с. 208].

Помилки в розрахунку потреби в оборотних засобах, що виникають внаслідок недосконалості процесу нормування виробничих запасів за їх структурними складовими, призводять до появи надлишкових виробничих запасів або їх недостатньої кількості [6, с. 70]. Адже незбалансованість оборотних коштів може викликати [3]: у випадку їх дефіциту: затримки в постачанні сировиною і матеріалами і, як наслідок, — збільшення тривалості виробничого циклу і зростання витрат; зниження обсягів продаж; надлишок оборотних коштів: фізичне або моральне старіння запасів; зростання витрат на зберігання; банкрутство боржників; зменшення реальної вартості дебіторської заборгованості і грошових коштів із причини інфляції. Нормативи мають визначатися за кожним видом оборотних засобів, що нормуються. [6, с. 70]. Результатом досліджень елементів оборотних коштів повинне стати отримання деяких «норм», які допоможуть фінансовому менеджеру тримати під контролем стан фінансових справ підприємства [7, с. 189]. Аналіз існуючих методичних підходів до обґрунтування величини оборотних коштів припускає розробку такого організаційно-методичного забезпечення процесу їх формування, в основу якого покладено нормування, що дозволяє отримати раціональний обсяг і структуру елементів оборотних коштів та джерел їх фінансування, що забезпечують підвищення ефективності виробництва [8, с. 331].

Важливість нормування відзначають такі економісти, як Н.В. Колчіна, А.Д. Шеремет, А.Ф. Іонова, І.Н. Чуєв, Л.Н. Чечевіцина, виділяючи три методи розрахунку нормативів оборотних коштів: аналітичний, прямого розрахунку, коефіцієнтний [6, с. 70].

У вітчизняній практиці перша методична розробка відноситься ще до 1930 р., коли була затверджена Інструкція про нормування запасів матеріальних цінностей постачання на підприємствах. Період із 1955 по 1985 рр. характеризується як найбільш інтенсивний в розвитку методології нормування запасів і оборотних коштів [9, с. 113]. Методи визначення необхідного рівня запасів, висловлювані в опублікованих на цей час книгах по логістиці та менеджменту, зважаючи на достатню спрощеність у застосованих методологічних підходах до розглядання проблеми і неврахування багатьох реальних факторів, умов і особливостей формування запасів, не дозволяють практикам

нормувати запаси і оборотні кошти з метою отримання економічно обґрунтованих норм для підприємств [9, с. 115].

Тобто, основний недолік діючого механізму розрахунку потреби в оборотних коштах полягає в тому, що він не забезпечує формування обґрунтованої і достовірної кількісної її величини, оскільки не зважає на специфіку діяльності підприємств, і, зокрема, в умовах ринкової економіки веде до спотворення фінансових результатів діяльності підприємства, зниження якості схвалюваних управлінських рішень [8, с. 330].

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статі є адаптація існуючих підходів до нормування оборотних коштів галузевій специфіці ювелірного підприємства і вимогам антикризового управління ним.

РЕЗУЛЬТАТИ

Розглянемо методичні підходи до нормування оборотних коштів торгівельно-виробничого підприємства. Визначення потреби в виробничих оборотних коштах за усіма нормованими елементами для підприємства ТОВ «Ювелірсервіс» (виробничі запаси, готова продукція та незавершене виробництво) буде здійснено в розрахунку на 4 квартал 2009 р. Виробничі запаси як елемент затрат неможливо розглядати без їхньої класифікації, яка дає повну характеристику, зокрема дозволяє виділити види ресурсів, контролювати їх використання та організовувати заходи щодо зниження затрат [10, с. 5]. Запаси ТОВ «Ювелірсервіс» представлені сировиною і матеріалами, паливом, будівельними матеріалами, малоцінними та швидкозношуваними предметами (МШП), незавершеним виробництвом, готовою продукцією та товарами. Частка таких елементів запасів як паливо, будівельні матеріали та МШП станом на кінець 2009 р. є незначною і складає 0,005%, 0,015% та 0,299% відповідно, тому нормування до них застосовувати не будемо. Нормування фондів обігу — витрат майбутніх періодів (які включають патенти та передплату на підписку) також не доцільно, оскільки їх питома вага в складі оборотних коштів складає не більше 0,009% і коливається від 2 до 3 тис. грн. протягом 2007-2009 рр.

Норматив оборотних коштів визначається умовами транспортування, зберігання запасів і готової продукції, особливостями технології виробництва. Для ювелірних підприємств важливо враховувати можливість проведення трьох не обов'язкових, але можливих експертиз:

- гемологічна здійснюється Державним гемологічним центром України і передбачає контроль якості сировини і виробів із дорогоцінних каменів, у т.ч. організованого утворення (перлів), напівдорогоцінних каменів [11, с. 354];
- технологічна передбачає перевірку за додержанням стандартів, норм і правил у ході виробництва ювелірних виробів і здійснюється на підприємстві технологами (які на кожний виріб формують технологічну картку). Зовнішню технологічну експертизу можуть здійснювати Товариство захисту прав споживачів та Стандартметрологія;
- пробірна здійснюється органами Державної пробірної служби і являє собою дослідження з використанням відповідних методик, пов'язані з визначенням фактичного вмісту дорогоцінних металів у виробках і матеріалах, проби сплаву дорогоцінного металу, хімічного складу сплавів і матеріалів, що містять дорогоцінні метали, характеристик вставок дорогоцінного каміння, відбитків пробірних клейм [11, с. 187].

Проба — державний стандарт, що визначає цінність сплаву, з якого виготовлено вироби з дорогоцінних металів, і засвідчує вміст вагових одиниць основного дорогоцінного металу в одній тисячі вагових одиниць сплаву [11, с. 13]. Слід зазначити, що вироби з золоту на досліджуваному підприємстві виготовлюються на основі сплаву 585-ї та 750 проби, вироби зі срібла мають 925 та 875 пробу, з платини — 950 пробу. В аналізованому періоді було використано тільки золото 585-ї проби та срібло 925 проби.

У разі схвалення ескізного проекту та відповідної функціональної якості ювелірного виробу підприємство замовляє партію основних та допоміжних виробничих запасів; при цьому собівартість дрібносерійного та ексклюзивного виробництва будуть більшою, ніж затрати масового виробництва за рахунок перевищення угару металу на 2% та 10% (7%, 15% і 5% відповідно) і більш високої оплати праці. Слід зазначити, що в ювелірній термінології серійним виробництвом вважається випуск одного зразка, який перевищує 200 штук, одиничним виробництвом — випуск виробів одного зразка до 200 штук. Індивідуальним вважається виготовлення єдиного ювелірного виробу за рисунком автора [12, с. 602].

Велике значення у вирішенні проблеми раціонального використання оборотних коштів має перша стадія кругообігу, яка формує виробничі запаси. Важливо, щоби запаси підприємства створювалися в оптимальних розмірах, обумовлених потребами виробництва [13, с. 106]. Для виготовлення ювелірних виробів підприємство отримує дорогоцінні метали у вигляді злитків, ювелірного брухту, проволони, смуг; також метали надходять до складу напівфабрикатів через торгівельну точку в порядку обміну (давальницький метал у вигляді лома ювелірних виробів). Прийнятий метал сплавляється в злитки, які при необхідності легуються до необхідної проби.

При нормуванні виробничих запасів слід застосовувати метод прямого розрахунку. Цей метод пред'являє жорсткі вимоги до економічної обґрунтованості застосованої методології для нормуван-

ня запасів і до вихідної інформації, використовуваної для визначення специфікованої норми [9, 133]. Практично на всі види виробничих запасів норма оборотних коштів (у днях) включає наступні елементи: транспортний запас, підготовчий запас, технологічний, поточний та страховий запас, розрахунок яких здійснено в табл. 1.

Транспортний запас для золота, срібла, синтетичного каміння та всіх допоміжних виробничих запасів не встановлюється, оскільки, як правило, документообіг платіжних документів перевищує час перебування партії заказаних запасів в дорозі від постачальника до споживача (постачальники цих запасів знаходяться за місцем знаходження підприємства).

Транспортний запас для дорогоцінного, напівдорогоцінного каміння та перлів залежить від розташування постачальників і наявності таких запасів на складі. Він включає: формування партій заказу постачальником — від 2 до 10 днів (підбір каменів, у разі необхідності — огранка, шліфування, поліровка каміння); безпосередньо транспортування — 10 днів; митний контроль та оформлення документів на кордоні — 15 днів за вирахуванням часу: поштового пробігу розрахункових документів (1 день); обробки документів у постачальників і в банку (2 дні).

Досить багато часу займає митний контроль та оформлення документів на кордоні: митниця приймаючого аеропорту, через яку здійснюється імпорт дорогоцінного, напівдорогоцінного каміння і перлів замовляє сертифікованого експерта-гемолога для здійснення відповідної експертизи. Ставка мита для натуральних та культивованих перлів коливається від 5% до 10% за грам залежно від наявності пілль, діамантів: 0-10% за карат, дорогоцінного каміння (крім діамантів): 2-5% за карат, дорогоцінне (крім діамантів), напівдорогоцінне та синтетичне каміння: 2-5% за грам [11, с. 301-301].

Посилки з цінностями, що надходять на підприємство, реєструються в спеціальному журналі в день їх надходження. Розпакування посилок і прийом дорогоцінних металів та дорогоцінного каміння здійснюється матеріально відповідальною особою не пізніше шести робочих днів із дня їх надходження в присутності комісії [11, с. 97].

Підготовчий запас для виробничих запасів може включати наступні операції: розвантаження та складування (переважно не більше доби); сортування, яке для дорогоцінного, напівдорогоцінного каміння та перлів передбачає лабораторний аналіз якості, складає 2-3 дні; лабораторний аналіз якості металу (не передбачає сортування) — 2 дні; наступне прийняття на склад здійснюється партіями заказаних запасів і не перевищують доби.

Слід зазначити, що зберігання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння та виробів із них здійснюється у спеціальних приміщеннях, обладнаних сучасними засобами охорони, матеріально відповідальними особами [11, с. 95].

Технологічний запас для дорогоцінних металів передбачає доведення золота 999,9-ї проби до сплаву 585-ї проби (додаванням лігатури) і срібла 999,9-ї проби до сплаву 925-ї проби; для каміння і перлів такий запас відсутній, оскільки вони не потребують попередньої обробки. Стосовно допоміжних виробничих запасів технологічний запас розраховано для воску, формувальної маси, резини та полірувальної пасти (включає час на підготовку цих елементів запасів безпосередньо до процесу виробництва).

Поточний складський запас сировини і основних матеріалів рекомендується приймати в розмірі 50% від тривалості інтервалу між двома суміжними типовими поставками [9, с. 128], страховий запас устатковується в межах 50% поточного запасу [9, с. 130].

Розрахунок потреби в оборотних коштах для виробничих запасів здійснено за даними кошторису витрат на виробництво 4 кварталу 2009 р., результати наведено в табл. 2. Загальна потреба в оборотних коштах для формування виробничих запасів складає 4735,55 тис. грн. Найбільшу питому вагу займають: дорогоцінне каміння 58,13% (2752,80 тис. грн.), золото 33,21% (1572,91 тис. грн.) та перли — 5,79% (274,41 тис. грн.). Частка потреби в оборотних коштах по інших елементах запасів є незначною і складає 2,86% (135,43 тис. грн.).

Незавершеним виробництвом вважається виготовлення продукції на всіх стадіях виробничого процесу з моменту першої операції і до здавання готової продукції на склад [14, 200]. Визначення потреби в оборотних коштах (табл. 3) здійснено по групах: вироби з золота (ВЗ); вироби з перлів (ВП); вироби зі срібла (ВС). У свою чергу вироби з золота можуть бути: з дорогоцінним камінням (ВЗ1); з синтетичними вставками (ВЗ2); з напівдорогоцінним камінням і синтетичними вставками (ВЗ3); дрібносерійного виробництва (вироби за замовленням споживача) (ВЗ4). Технологія виробництва виробів із перлами обумовлює необхідність їх групування наступним чином: вироби з активованими перлами (ВП1), тобто вироби, які мають акт ідентифікації перлів; перлові намиста та браслети (ВП2).

Встановлення нормативу для незавершеного виробництва було визначено шляхом множення одиноких витрат на норму оборотних коштів, величина якої залежить від коефіцієнта зростання витрат (розрахованого за умов рівномірного зростання витрат) і тривалості виробничого циклу, яка в 4 кварталі 2009 р. коливається від 32 до 37 днів. Це є найменшим значенням за поточний рік, як наслідок, фактичне значення незавершеного виробництва нижче розрахованого нормативу і спостерігається перевищення запасів готової продукції на складі відносно нормативної величини.

Таблиця 1

Розрахунок норми часу для визначення потреби в оборотних коштах для виробничих запасів за даними 4 кварталу 2009 р.

№ п/п	Найменування виробничого запасу	Транспортний запас, днів						Підготовчий запас, днів					Кількість у 2009 р.		Інтервал між поставками за факт. даними 2009 р., днів	Поточний запас, днів	Страховий запас, днів
		формування заказу	транспортування	митний контроль та оформлення	поштовий пробіг документів	обробка документів	Разом	розвантаження та складування	сортування	лабораторний аналіз	прийняття на склад	Разом	постачальників	поставок			
1	Золото 999,9, г	0	0	0	1	2	-3	0,5	0	2	0,5	3	1	3	120	60	30
2	Срібло 999,9, г	0	0	0	1	2	-3	0,5	0	2	0,5	3	1	1	360	180	90
3	Дорогоцінне каміння, ст	10	10	15	1	2	32	0,5	3	0	0,5	4	2	4	90	45	22,5
4	Напівдорогоцінне каміння, шт.	10	10	15	1	2	32	0,5	3	0	0,5	4	3	5	72	36	18
5	Синтетичне каміння, шт.	2	0	0	1	1	0	0,5	0	0	0,5	1	1	2	180	90	45
6	Перли, ст	10	10	15	1	2	32	0,5	2	0	0,5	3	2	3	120	60	30
7	Віск, кг	0	0	0	1	2	-3	0,5	0	0	0,5	1	1	2	180	90	45
8	Лігатура, кг	0	0	0	1	2	-3	0,5	0	0	0,5	1	1	4	90	45	22,5
9	Формувальна маса, кг	0	0	0	1	2	-3	0,5	0	0	0,5	1	1	1	360	180	90
10	Резина, кг	0	0	0	1	2	-3	0,5	0	0	0,5	1	1	4	90	45	22,5
11	Паста полірувальна, кг	0	0	0	1	2	-3	0,5	0	0	0,5	1	1	5	72	36	18
12	Разом	32	30	45	11	21	75	5,5	8	4	5,5	23	15	34	-	867	434

Таблиця 2

Розрахунок потреби в оборотних коштах для виробничих запасів за даними 4 кв. 2009 р.

№ п/п	Найменування виробничого запасу	Витрати на виробництво			Норма запасу, днів						Потреба в оборотних коштах	
		разом, грн.	частка, %	одноденні, грн.	транспортивний	підготовчий	технологічний	поточний	страховий	разом	разом, грн.	частка, %
1	Золото 999,9, г	1490120,85	35,34	16556,90	0	3	2	60	30	95	1572905,34	33,21
2	Срібло 999,9, г	688,24	0,02	7,65	0	3	2	180	90	275	2102,96	0,04
3	Дорогоцінне каміння, ст	2393739,00	56,77	26597,10	32	4	0	45	22,5	104	2752799,85	58,13
4	Напівдорогоцінне каміння, шт.	56561,15	1,34	628,46	32	4	0	36	18	90	56561,15	1,19
5	Синтетичне каміння, шт.	6727,79	0,16	74,75	0	1	0	90	45	136	10166,44	0,21
6	Перли, ст	197575,18	4,69	2195,28	32	3	0	60	30	125	274409,97	5,79
7	Віск, кг	3420,73	0,08	38,01	0	1	2	90	45	138	5245,12	0,11
8	Лігатура, кг	12420,09	0,29	138,00	0	1	0	45	22,5	69	9453,07	0,20
9	Формувальна маса, кг	6853,97	0,16	76,16	0	1	2	180	90	273	20790,38	0,44
10	Резина, кг	3709,01	0,09	41,21	0	1	2	45	23	71	2905,39	0,06
11	Паста полірувальна, кг	44549,00	1,06	494,99	0	1	2	36	18	57	28214,37	0,60
12	Разом	4216365,01	100,0	46848,50	96	23	12	867	434	1432	4735554,03	100,0

За результатами розрахунків нормативів для незавершеного виробництва можна констатувати: найбільшу частку (75,88%) нормативу займають вироби з золота з дорогоцінним камінням — 863,04 тис. грн. за рахунок високої вартості сировини та великих обсягів виробництва; сукупна частка в розмірі 16,89% нормативу припадає на золоті вироби з активованими перлами та перлові намиста і браслети, що складає 192,11 тис. грн.; для інших елементів оборотних коштів норматив складає лише 7,23% загальної потреби (82,26 тис. грн.).

Готовою продукцією ювелірні вироби стають після завершення заключної стадії виробництва (закріплення товарного ярлика та індивідуальне пакування виробу) з попереднім здійсненням технологічної та пробірної експертизи і здачі їх на склад готової продукції. Норму запасу оборотних коштів для готової продукції також будемо обчислювати в днях. Для досліджуваного ювелірного підприємства норма запасу включає час на:

- комплектування партій заказу готової продукції безпосередньо маркетологами підприємства (частіше не перевищує 1 дня) передбачає (після маркірування та пакування кожної одиниці виробу) відбір таких, які замовлено магазином для подальшої реалізації;
- пакування укомплектованих маркетологами підприємства партій замовлення ювелірних виробів пакувальником (зазвичай складає 1 день);
- оформлення платіжних документів і передача їх до обслуговуючої установи банку (не перевищує 1 дня);
- транспортування готової продукції (3-7 днів), час на яке безпосередньо залежить від місця розташування магазину. У 4 кварталі 2009 р. досліджуваним підприємством не було експортовано ювелірні вироби до інших країн, але у разі такої необхідності час на митний контроль та оформлення документів необхідно включати до часу транспортного запасу (займає приблизно 10-15 днів);
- відвантаження ювелірних виробів на склад магазину для подальшої реалізації (1 день). Під час приймання товарів проводиться перевірка наявності маркування, яке наноситься на ювелірний виріб, товарного ярлика або індивідуальної упаковки, групової, транспортної тари і пакувального листа (за наявності на виробках відбитків іменників виробників та державних пробірних клейм України) [11, с. 165].

Розрахунок потреби в оборотних коштах для готової продукції (табл. 4) здійснено методом прямого розрахунку по тих самих групах, за якими було розраховано нормативи оборотних коштів для незавершеного виробництва (за даними 4 кв. 2009 р.). Загальна потреба в оборотних коштах для готової продукції визначена у розмірі 428,11 тис. грн. Найбільша частка потреби в оборотних коштах (80,15% або 343,12 тис. грн.) доводиться на вироби із золота з дорогоцінним камінням переважно за рахунок його високої вартості і великих обсягів виробництва; достатню питому вагу (8,5% або 34,46 тис. грн.) займають золоті вироби з активованими перлами за рахунок високої вартості перлів великого розміру; частка потреби в оборотних коштах інших видів виробів коливається від 0,24% до 5,96%.

Результати розрахунку нормативів для виробничих оборотних коштів в порівнянні з фактичними даними 4 кварталу 2009 р. зведено до табл. 5. Частка нормованих виробничих оборотних коштів у загальному їх розмірі за фактичними даними на початок і кінець періоду свідчить про відносну стабільність їх формування на підприємстві.

Фактичні дані 4 кварталу 2009 р. (крім незавершеного виробництва) показують їх завищення відносно розрахованого нормативу (5163,66 тис. грн.) у розмірі 10597,34 тис. грн. відповідно, наслідком чого є заморожування коштів у виробничих запасах та готовій продукції.

Правильне співвідношення розміру оборотних коштів із обсягом виробництва має принципове значення для нормального виробництва та реалізації продукції. Суть фінансової політики полягає в пошуку оптимальної величини та оптимальної структури оборотних коштів [2, с. 207]. Запропоновані нормативи значно змінюють структуру оборотних коштів:

- найбільша питома вага припадає на виробничі запаси у розмірі 75,15% (при загальному зниженні потреби в оборотних коштах на 1542,45 тис. грн. або 25,68%);
- збільшення частки незавершеного виробництва до 18,05%. Зниження фактичного значення оборотних коштів відносно розрахованого нормативу (1137,45 тис. грн.) може призвести до перебоїв у виробництві ювелірних виробів і реалізації продукції, але в даному випадку така ситуація є наслідком і скорочення виробничого циклу і відповідного перевищення обсягів виробництва відносно плану;
- зменшення питомих ваг готової продукції до 6,80% або 428,11 тис. грн., що потребує активізації маркетингової та збутової діяльності пошуком нових споживачів та реалізаторів ювелірних виробів (за фактичними даними найбільшу частку нормованих оборотних коштів займала саме готова продукція — приблизно 60%).

Можливий економічний ефект від впровадження та додержання норм оборотних коштів (табл. 5) на підприємстві складає 9554,89 тис. грн. При цьому передбачається загальне вивільнення оборотних коштів із обороту у розмірі 10116,89 тис. грн. або на 63,80%.

На величину оборотних коштів підприємства суттєво впливають як тривалість операційного циклу, так і період обороту дебіторсько-кредиторської заборгованості.

Таблиця 3

Визначення потреби в оборотних коштах для незавершеного виробництва за даними 4 кв. 2009 р.

№ п/п	Найменування виrodu	Виробнича собівартість продукції			тривалість виробничого циклу, днів	Витрати		Коефіцієнт зростаючий витрат	Норма оборотних коштів, днів	Норматив	
		разом, грн.	одноразові, грн.	частка, %		одноразові	наступні			разом, грн.	частка, %
1	B31	3984755,94	44275,07	80,48	32	870088,50	3114667,44	0,61	19,49	863083,46	75,88
2	B32	88439,57	982,66	1,79	37	55664,50	32775,07	0,81	30,14	29621,39	2,60
3	B33	114168,42	1268,54	2,31	34	39971,50	74196,92	0,68	22,95	29115,32	2,56
4	B34	69984,33	777,60	1,41	35	39276,00	30708,33	0,78	27,32	21245,06	1,87
5	ВП1	393260,67	4369,56	7,94	36	233536,50	159724,17	0,80	28,69	125359,43	11,02
6	ВП2	287624,18	3195,82	5,81	33	76445,50	211178,68	0,63	20,89	66746,11	5,87
7	BC	13043,27	144,93	0,26	30	639,65	12403,62	0,52	15,74	2280,49	0,20
8	Разом	4951276,38	55014,18	100,00	237	1315622,15	3635654,23	4,83	165,22	1137451,26	100,00

Таблиця 4

Визначення потреби в оборотних коштах для готової продукції за даними 4 кв. 2009 р.

№	Найменування групи виробів	Виробнича собівартість		Одноразові витрати, грн.	Норма запасу, дн.	Норматив	
		грн.	частка, %			грн.	частка, %
1	B31	3984755,94	80,48	44275,07	7,7	343122,91	80,15
2	B32	88439,57	1,79	982,66	7,7	7567,97	1,77
3	B33	114168,42	2,31	1268,54	8,1	10314,23	2,41
4	B34	69984,33	1,41	777,60	7,9	6104,27	1,43
5	ВП1	393260,67	7,94	4369,56	7,9	34461,43	8,05
6	ВП2	287624,18	5,81	3195,82	8,0	25514,50	5,96
7	BC	13043,27	0,26	144,93	7,0	1021,54	0,24
8	Разом	4951276,38	100,00	55014,18	-	428106,84	100,00

Операційний цикл можна визначити двома методами, тобто як суму: тривалості виробничого циклу та оборотності дебіторської заборгованості; тривалості фінансового циклу та оборотності кредиторської заборгованості. Розрахунок фінансового, виробничого та операційного циклів за даними 2008-2009 р., а також з урахуванням нормативу оборотних коштів, розрахованого за даними 4 кварталу 2009 р. наведено в табл. 6 і зображено на рис. 1.

Виробничі запаси і дебіторська заборгованість являють собою саме ті компоненти всього обсягу оборотних коштів, в які іммобілізовані гроші [15, 360]. Результати наведених розрахунків свідчать про збільшення тривалості операційного циклу у 2009 р. на 140,76 днів або 27,33% відносно 2008 р. за рахунок: уповільнення оборотності дебіторської заборгованості на 36,37 дні (144,49%), виробничих запасів на 15,55 дні (7,78%), готової продукції на 93,61 днів (33,47%); при цьому спостерігається прискорення оборотності незавершеного виробництва на 4,77 дні (46,76%). Загалом тривалість виробничого циклу збільшилася на 104,39 дні або 21,31%. Це свідчить про зниження ефективності виробничої та комерційної діяльності підприємства в 2009 р. порівняно з 2008 р.

У цілому позитивним є незначне скорочення тривалості фінансового циклу на 2,30 дні або 0,5% за рахунок уповільнення оборотності кредиторської заборгованості на 143,05 дні або 238,57% (тобто підприємство залучило в оборот більше коштів, ніж відволікло з обороту). З іншого боку, неоправдане уповільнення оборотності кредиторської заборгованості має скоріше негативний, ніж позитивний відтінок [15, с. 474], оскільки підприємство зобов'язане погашати свої борги незалежно від стану та розміру дебіторської заборгованості.

Впровадження нормування, застосованого до даних 4 кварталу 2009 р., не тільки приводить до скорочення тривалості операційного циклу на 173,07 дні або 26,39% (рис. 1), а ще й вивільняє коштів на суму 10116,89 тис. грн., які можна направити на погашення довгострокових кредитів банків та кредиторську заборгованість і тим самим підвищити ліквідність балансу підприємства.

Скорочення тривалості операційного циклу відбулося за рахунок скорочення виробничого циклу на 29,13%; як наслідок — скорочення тривалості фінансового циклу на 37,94%. У свою чергу, на зміну тривалості виробничого циклу вплинуло: прискорення оборотності виробничих запасів на 24,03 дні (11,15%) і готової продукції на 167,80 днів (44,95%), уповільнення оборотності незавершеного виробництва на 18,76 дні (345,18%).

Таким чином, застосування нормування до виробничих оборотних коштів є доцільним і ефективним інструментом управління оборотними коштами підприємства.

ВИСНОВКИ

1. У статті було адаптовано існуючі підходи до нормування оборотних коштів галузевій специфіці ювелірного підприємства. При цьому було ураховано фактори, які впливають на розмір та структуру оборотних коштів, такі як: час на формування партій заказу перлів та дорогоцінного, напівдорогоцінного каміння постачальником, тривалість транспортування запасів до підприємства (з урахування часу на митний контроль та оформлення документів); розмір партій заказу та кількість постачальників; час, необхідний для легування дорогоцінного металу до необхідної проби; час на сортування та лабораторний аналіз якості дорогоцінного металу, напівдорогоцінного каміння, перлів та безпосередньо дорогоцінного металу; тривалість виробничого циклу та характер розподілу витрат; асортимент номенклатурних позицій; час на доставку укомплектованих партій ювелірних виробів до магазинів залежно від їх віддаленості.

2. В основу нормування виробничих оборотних коштів було покладено метод прямого розрахунку, який, незважаючи на високу трудомісткість, є досить точним — ураховує різноманіття факторів, що характеризують особливості постачання запасів, виробництва та реалізації ювелірних виробів. Цей метод є необхідним у рамках режиму економії коштів, оскільки дозволяє розробити обґрунтовані норми та нормативи, які за результатами впровадження значно змінюють структуру та розмір оборотних коштів, необхідних для забезпечення безперебійного процесу виробництва та реалізації продукції ювелірного підприємства.

3. Визначено вплив на тривалість операційного циклу таких факторів, як: оборотність виробничих запасів, готової продукції та незавершеного виробництва, тобто тривалість виробничого циклу; оборотність кредиторсько-дебіторської заборгованості. Здійснені розрахунки показують три можливі варіанти скорочення тривалості фінансового циклу: шляхом прискорення оборотності дебіторської заборгованості, уповільнення оборотності кредиторської заборгованості, за рахунок скорочення тривалості виробничого циклу.

4. Аналіз стану незавершеного виробництва та запасів готової продукції свідчить про перевищення плану виробництва ювелірних виробів, наслідком чого стала наявність надлишкових запасів готової продукції на складі. Саме тому необхідно приділити особливу увагу управлінню запасами готової продукції на складі застосуванням методів ABC-XYZ-аналізу і пошуком нових ринків збуту ювелірних виробів.

5. Для підвищення ефективності виробничо-комерційної діяльності підприємства необхідним є: формування регламентної бази за окремими елементами оборотних коштів як на поточний, так і на плановий рік із подальшим щорічним оновленням; розробка типової комп'ютерної програми для розрахунку норм та нормативів всіх елементів оборотних коштів. Це дозволить: своєчасно виявляти

Таблиця 5

Визначення економічного ефекту від впровадження нормування оборотних коштів за даними 4 кварталу 2009 р.

№ п/п	Елементи оборотних коштів	На початок кварталу		На кінець кварталу		Норматив		Відхилення абсолютне, грн.		Відхилення відносне, %		Ефект від впровадження нормування, грн.
		разом, грн.	частка, %	разом, грн.	частка, %	разом, грн.	частка, %	факт	норматив	факт	норматив	
1	Виробничі запаси	6278	38,24	6007	37,88	4735,55	75,15	-271	-1542,5	-4,32	-25,68	1271,45
2	Незавершене виробництво	145	0,88	95	0,6	1137,45	18,05	-50	992,45	-34,48	1044,68	-1042,5
3	Готова продукція	9995	60,88	9754	61,52	428,11	6,8	-241	-9566,9	-2,41	-98,08	9325,89
4	Разом	16418	100	15856	100	6301,11	100	-562	-10117	-41,21	63,8	9554,89

Таблиця 6

Розрахунок операційного циклу за даними 2008-2009 рр.

№ п/п	Найменування показника	2008 р.		2009 р.			Абсолютне відхилення		Відносне відхилення	
		факт	норматив	факт	норматив	факт	норматив	факт	норматив	факт
1	Оборотність дебіторської заборгованості, днів	25	62	62	62	36	0	144	0	0
2	Оборотність кредиторської заборгованості, днів	57	200	200	200	143	0	253	0	0
3	Оборотність виробничих запасів, днів	200	215	191	191	16	-24	8	-11	-11
4	Оборотність незавершеного виробництва, днів	10	5	24	24	-5	19	-47	345	345
5	Оборотність готової продукції, днів	280	373	206	206	94	-168	33	-45	-45
6	Тривалість виробничого циклу, днів	490	594	421	421	104	-173	21	-29	-29
7	Тривалість фінансового циклу, днів	458	456	283	283	-2	-173	-1	-38	-38
8	Тривалість операційного циклу, днів	515	656	483	483	141	-173	27	-26	-26
9	Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	1	1	1	1	0	0	-24	25	25

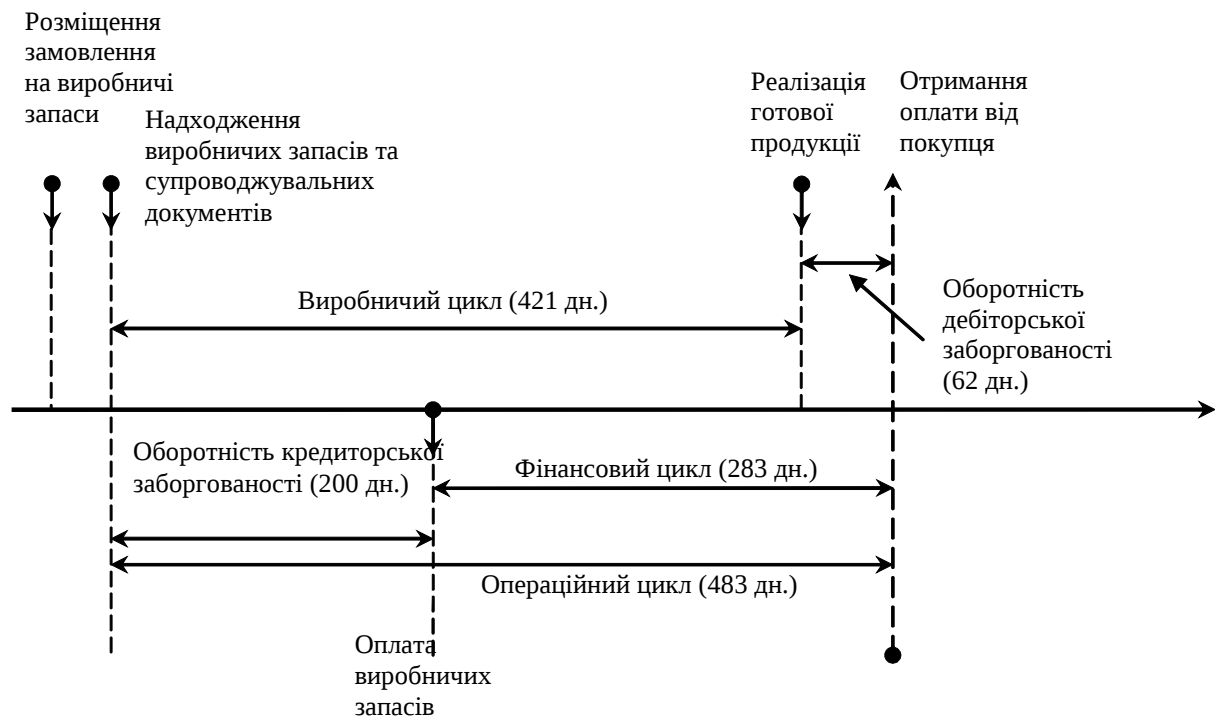


Рис. 1. Розрахунок операційного циклу за даними 2009 р. із впровадженням нормування виробничих запасів у 4 кварталі

та контролювати надлишкові або дефіцитні позиції окремих елементів оборотних коштів, визначати оптимальні строки поставок із метою забезпечення безперервного процесу виробництва, скоротити тривалість виробничого та операційного циклів, підвищити оборотність оборотних коштів.

Метою подальших досліджень є розробка методичних підходів до використання нормування оборотних коштів для стратегічного і оперативного фінансового планування на підприємстві.

ЛІТЕРАТУРА

1. Каріка І.М. Управління оборотними коштами підприємства [Електронний ресурс] / І.М. Каріка // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. Економічні науки. — 2009. — №6Е — Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/>
2. Матукова Г.І. Управління оборотним капіталом підприємства в умовах кризи [Текст] / Г.І. Матукова, Д.В. Костюченко // Економіка Криму. Науково-практичний журнал. — 2010. — №1(30) — С. 204-208.
3. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент: навчальний посібник [Текст] / за ред. Г.Г. Кірейцева. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 530 с.
4. Кропівцова Н.І. Стратегія управління оборотним капіталом [Електронний ресурс] / Н.І. Кропівцова // Економічна стратегія і перспективи сфери розвитку торгівлі та послуг. Збірник наукових праць ХДУХТ. — 2008. — Вип. 1(7) — Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/>
5. Бугріменко Р.М. Обґрунтування критеріїв та система показників оцінки ефективності політики фінансування обігових активів [Електронний ресурс] / Р.М. Бугріменко, Л.І. Безгінова, Ю.Є. Чирва // Економічна стратегія і перспективи сфери розвитку торгівлі та послуг. Збірник наукових праць ХДУХТ. — 2008. — Вип. 1(7) — Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/>
6. Мельникова О.П. Формування політики управління оборотними засобами промислових підприємств [Текст] / О.П. Мельникова, І.Ю. Гайдай, Н.С. Попович // Вісник Донецького університету економіки та права. — 2009. — №2 — С. 69-74.
7. Колодяжна К.А. Концептуальні підходи до формування механізму управління оборотними активами на торговельних підприємствах [Текст] / К.А. Колодяжна // Торгівля і ринок України. — 2009. — Вип. 27. — С. 187-192.
8. Колодяжна К.А. Механізм управління оборотними коштами в торговельних підприємствах: необхідність удосконалення [Текст] / К.А. Колодяжна // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. — 2009. — С. 330-332.
9. Радионов А.Р. Менеджмент: нормирование и управление производственными запасами и оборотными средствами предприятия [Текст] / А.Р. Радионов, Р.А. Радионов. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2005. — 614 с.
10. Афанас'єва І.І. Облік та контроль виробничих запасів (на матеріалах підприємств хлібопекарного виробництва): Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.04 [Текст] / І.І. Афанас'єва; Харків. держ. ун-т харчування та торгівлі. — Харків, 2006. — 18 с.

11. Мельник В.П. Дорогоцінні метали та дорогоцінне каміння: законодавчі і нормативні акти [Текст] / В.П. Мельник, В.В. Індутний, М.М. Назимок, А.В. Швачка, В.М. Барсуков, В.В. Троян, І.В. Кислицин, М.І. Чухно, Л.О. Реценко. — К.: Вид-во «АЛД». — 2006. — 354 с.
12. Дронова Н. Что надо знать продавцу ювелирных украшений [Текст] / Н. Дронова — М.: Научный центр по сертификации и оценке, 2005. — 127 с.
13. Сабетова Л.А. Формирование и использование оборотных средств в сельском хозяйстве: науч. издание / Л.А. Сабетова, А.В. Зюзя; Мичуринск-наукоград РФ — Мичурин. гос. аграр. ун-т, 2006. — 113 с.
14. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: підручник [Текст] / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін. — 5-те вид., перероб. та доп. — К.: КНЕУ, 2004. — 546 с.
15. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры [Текст] / В.В. Ковалев. — М.: Финансы и статистика, 2001. — 560 с.: ил.

ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК МЕХАНИЗМ ТРАНСФОРМАЦИИ РЕСУРСОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА

Стахно Н.Д., препод., ГВУЗ «КНЭУ им. В. Гетьмана», Симферопольский колледж

В статье представлены различные методы оценки финансового потенциала и рассмотрены вопросы, связанные с разрешением этой проблемы в контексте экономической безопасности предприятий рекреационного комплекса.

Ключевые слова: финансовый потенциал, экономическая безопасность, экономический потенциал, финансовые ресурсы.

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время применяются различные методы оценки финансового потенциала. Исследования как отечественных, так и зарубежных авторов посвящены вопросам поиска наиболее реальных методов расчета экономико-финансового потенциала. В определенной степени финансовый потенциал выступает в роли инструмента, который формирует механизм трансформации ресурсов в результате деятельности предприятий. Финансовый потенциал создает основу для производства, определения объема и ассортимента продукции, построения моделей минимизации убытков и максимизации прибыли, определения оптимального соотношения компонент производственной, финансовой и организационной структуры управления и других экономических механизмов.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ

Целью статьи является определение способности предприятия максимально эффективно использовать собственный финансовый потенциал как основу его жизнедеятельности и конкурентоспособности.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Экономический потенциал может быть представлен как синтез ресурсного и производственного потенциалов. Причем ресурсный потенциал включает в себя следующие виды ресурсов: материальные (которые складываются из материально-сырьевых, энергетических и технологических); трудовые (кадровые) и информационные. Материально-сырьевые ресурсы преимущественно отвечают предметам и средствам труда и составляют материальную базу производственно- хозяйственной деятельности, именно с их помощью реализуется производственная функция предприятия. В целом ресурсный потенциал может быть оценен на базе средневзвешенной обеспеченности предприятия основными видами ресурсов. Производственный потенциал является базой реализации трудовой деятельности. Он является совокупностью стоимостных и натурально- стоимостных характеристик производственной базы, технологического уровня. Динамичность производственного потенциала предприятия проявляется с помощью организации производства. Производственный потенциал характеризуется наличием таких составляющих как основные производственные фонды, трудовые ресурсы, технологии, имеющиеся в наличии у предприятия, и определяется уровнем использования этих составляющих. Таким образом, финансовый потенциал является совокупностью финансовых ресурсов, которые принимают участие в производственно-хозяйственной деятельности и характеризуются возможностью их привлечения для финансирования будущей деятельности и определения стратегической направленности предприятия. Выделение финансового потенциала как обособленной экономической категории обусловлено спецификой деятельности предприятий, как общегосударственного значения, так и предприятий рекреационного комплекса, поскольку большинство финансовых программ координируется через ведомственные органы различных уровней.

В состав финансового потенциала входят финансовые ресурсы, которые состоят из уставного дополнительного, резервного капитала, целевого финансирования, фондов накопления, величины перманентного капитала, стоимости основного капитала, оборотных активов. При оценке финансового потенциала необходимо учитывать такие показатели как объем собственных средств, возможность получения дополнительных средств в виде целевого финансирования, объем дебиторской задолженности, оперативность управления финансами.

Авторы Быкова В.Г., Раснянский Ю.Н. предлагают следующую систему показателей для оценки финансового потенциала. По их мнению, улучшить достоверность оценки возможно при использовании критерия оценки результатов на основе использования показателей финансово-экономического потенциала [1, с. 59].

1. Индекс использования финансово-экономического потенциала:

$$I_{\text{ЕП}} = \frac{\text{ВП}}{\text{ЕП}}, \quad (1)$$

где ВП — фактическая стоимость валовой продукции предприятия;

ЕП — величина экономического потенциала предприятия.

При этом отклонения от $I_{\text{ЕП}} = 1$ свидетельствует или о невыполнении потенциальных возможностей предприятия, рассматриваемого в контексте экономической системы ($I_{\text{ЕП}} < 1$) или о полном использовании внутренних резервов по привлечению внешних ресурсов ($I_{\text{ЕП}} > 1$).

2. Показатель оценки уровня недоиспользования потенциальных возможностей предприятия как экономической системы (при условии) ($I_{\text{ЕП}} < 1$):

$$\Delta I_{\text{ЕП}} = \frac{\text{ЕП} - \text{ВП}}{\text{ЕП}} \times 100\% . \quad (2)$$

3. Индекс использования активной части финансово-экономического потенциала предприятия:

$$I_{\text{ЕПа}} = \frac{\text{ВП}}{\text{ЕПа}} , \quad (3)$$

где ЕП — величина активной части финансово-экономического потенциала.

4. Индекс привлечения экономических ресурсов предприятия:

$$I_3 = \frac{\text{ЕПа}}{\text{ЕП}} . \quad (4)$$

5. Индекс эффективности экономических ресурсов предприятия:

$$I_{\text{ЕР}} = \frac{\text{ЕП}}{P} , \quad (5)$$

где P — суммарная величина экономических ресурсов, имеющихся на предприятии в стоимостном выражении.

6. Индекс использования локального потенциала i-го вида:

$$I_{\text{ЕП}_i} = \frac{D_i}{\text{ЕП}_i} , \quad (6)$$

где D_i — величина фактического дохода, который приходится на i-тый вид экономического ресурса.

ЕП_i — экономическая оценка локального потенциала i-го вида.

При этом величина суммарного финансово-экономического потенциала предприятия может быть определена как сумма локальных потенциалов:

$$\Phi \text{ЕП} = \sum_{i=1}^n \text{ЕП}_i , \quad (7)$$

где $i < 1, 2, \dots, n$ — количество локальных потенциалов, которые входят в систему финансово-экономического потенциала.

Авторы данной методики предполагают активное использование ресурсов в производственном процессе и возможности привлечения как технологических, экономических и управленческих средств и действий при максимизации эффективности производства. Однако, при этом, не уделяется внимание отдельным структурным элементам финансового потенциала, которые определяют влияние каждого критерия непосредственно на финансовый потенциал. Наличие большого количества научных дискуссий по поводу методов оценки финансового потенциала дает основание для дальнейшего развития данного направления. Поскольку, существуют различные подходы к оценке структурных элементов финансового потенциала, то нельзя подходить однозначно к выбору системы показателей. При выборе показателей оценки финансового потенциала важно учитывать следующие методологические положения:

- финансовый потенциал представляет собой агрегированное представление системы количественных и качественных показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия, как на текущем уровне, так и на перспективу. Соответственно, перечень показателей должен быть разработан с применением системного, комплексного и стратегических подходов. Это означает, что отбор показателей должен основываться на принципах необходимого разнообразия элементов, минимальной достаточности и их целевой ориентации. При этом стратегическими показателями считаются те, которые определяют направления деятельности и практические результаты [2, с.121];

- основной сложностью решения проблемы, является отсутствие достаточной информационной базы, поэтому число показателей должно быть ограничено, содержать минимум субъективной интерпретации, и сопряжено с особенностями финансовой деятельности и ее возможностями для проведения сопоставимой оценки финансового потенциала [3, с.78];

- финансовый потенциал должен быть направлен на стратегическое обеспечение экономической безопасности в контексте антикризисного управления предприятиями.

Анализ современной литературы позволяет выделить несколько основных методологических подходов к оценке финансового потенциала, каждый из которых имеет свои преимущества и недостатки. Этим объясняется наличие большого количества споров и дискуссий о методе, являющимся наиболее подходящим для оценки потенциала в частности. Однако проблема наилучшего метода, применение которого было бы единственным верным, практически не стоит — единый метод объектив-

но исключен из-за сложности экономического содержания самой категории потенциал. В связи с этим, возникает необходимость разработки метода оценки финансового потенциала предприятий рекреационного комплекса, в контексте экономической безопасности. Несмотря на то, что курортно-туристическая сфера АРК в настоящий момент подтверждает свою конкурентоспособность, активно участвует в трансформационных процессах рыночной экономики, однако имеют место тенденции сокращения рентабельности в 2006 году по сравнению с 2003 годом на 0,7%, в 2009 году по сравнению с 2006 годом на 2,3%; рост кредиторской задолженности в 2006 по сравнению с 2003 годом на 66487,1 тыс. грн, дебиторской задолженности на 137809,9 тыс. грн, убытков — 2919,2 тыс. грн, сокращение прибыли на 99,7 тыс. грн, сокращение финансового результата от обычной деятельности до налогообложения 3018,9 тыс. грн [4, с.19]. При росте за анализируемый период количества отдыхающих и объема реализации рекреационных услуг на 887848 тыс. грн (2005/2000 год), наблюдается рост коэффициента загрузки на 13,55 (2005/2000 год) и его сокращение в 2009 году на 5%. Следует заметить, сравнительное пропорциональное увеличение средней стоимости одного койко-дня; затрат на один койко-день. Существенное влияние на финансовые результаты имеет платежно-расчетные отношения, при наличии проблемы неплатежей. Постоянно увеличивается дебиторская задолженность. В структуре дебиторской задолженности значительный вес занимает просроченная задолженность, что негативно сказывается на финансовой деятельности предприятий [5, с.38].

На предприятиях рекреационного комплекса АРК присутствует негативная тенденция роста количества отдыхающих и объемов реализации санаторных услуг при сокращении финансовых результатов, рентабельности, при равном соотношении затрат и цены одного койко-дня. Это свидетельствует о неэффективном использовании финансового потенциала. Ученые и специалисты Таряник А.И., Поплавская Ж.В., Поплавский В.Г., Биркович В.И., Шаптала О.С., Бережная О.О. неоднократно заявляют о необходимости привлечения инвестиций, рассматривают источники их финансирования [6, с. 127], [7, с. 85], [8, с. 56], [9, с. 110], [10, с. 35]. Однако при отсутствии реальных оценок финансового потенциала и его влияния на экономическую безопасность предприятий рекреационного комплекса сложно спрогнозировать такие процессы. Имеющийся финансовый потенциал предприятий санаторно-курортного комплекса используется не в полной мере. Одной из основных причин является короткий курортный сезон и неприспособленность части здравниц к круглогодичной эксплуатации. В условиях рыночных отношений принципиально меняется сущность финансового потенциала санаторно-курортного комплекса. При этом одной из первоочередных задач устойчивого развития санаторно-курортной индустрии, учитывая недостаточный уровень ее материально-технического кадрового и финансового обеспечения, становится совершенствование процесса управления финансовым потенциалом. Финансовый потенциал курортных учреждений должен оказывать существенное влияние на развитие всего народно-хозяйственного комплекса, что связано с его воздействием на повышение качества рабочей силы, на динамику спроса туристических услуг, а так же с возможностью получения дополнительных доходов в бюджет разных уровней. Поскольку в период современных радикальных изменений социально-экономического развития Украины одной из нерешенных проблем является эффективное формирование использования финансового потенциала, то разрешение этой проблемы в контексте экономической безопасности является актуальной и глобальной задачей финансового управления современности. Проблема экономической безопасности предприятий курортной сферы АРК связана с ведомственной разобщенностью. Санаторно-курортные учреждения являются собственностью не только различных ведомств, но и различных видов собственности. Собственность распределяется следующим образом: 83 здравницы принадлежат России, 4 — Белоруссии, 1 — Латвии, Молдове, Узбекистану. В такой ситуации исследование финансового потенциала экономической безопасности предприятий рекреационного комплекса является крайне необходимым. На наш взгляд финансовая и экономическая безопасность представляют собой систему эффективного финансового механизма, воздействующего на потенциал предприятия в контексте безопасности хозяйственной деятельности.

Финансовый потенциал экономической безопасности должен выполнять следующие функции: общеэкономические (доходно-распределительную, инвестиционно-распределительную, функцию стимулирования и контроля); специфические (формирующую, фондообразующую); обеспечивающую (регулирующую) функцию.

Доходно-распределительная функция заключается в эффективном распределении финансового капитала и прибыли. Финансовый капитал является основой финансового обеспечения субъектов хозяйственной деятельности как реального, так, и финансовых секторов экономики. В современных условиях финансовый капитал находится в форме разбалансированной финансово-кредитной системы, основным элементом которой являются финансовые доходы [11, с. 98]. Большинство отечественных предприятий для формирования финансового капитала используют внутренние источники, а именно чистую прибыль и амортизационные отчисления. Инвестиционно-распределительная функция в большей степени свойственна именно предприятиям рекреационного комплекса. В рамках данных предприятий эта функция проявляется в распределении ресурсов либо по разным направлениям деятельности (по лечебным отделениям или блокам) либо по разным видам активов. В целом распределительная функция проявляется в возможности оптимизировать структуру активов и пассивов.

вов предприятий. Стимулирующая функция финансового потенциала экономической безопасности предприятий заключается в следующем — посредством финансовых параметров (поощрений, санкций, а также с помощью системы скидок на санаторно-курортные услуги возможно влияние на рост производительности труда при увеличении объема реализованных путевок). Контрольная функция финансового потенциала проявляется в том, что именно на основе финансовых показателей осуществляется контроль за эффективным функционированием финансовой системы предприятия. Специфическим для финансового потенциала являются функции непосредственно связанные с формированием и использованием денежных фондов в условиях экономической обособленности и необходимости удовлетворения потребностей населения в качественном санаторно-курортном обслуживании. Они опосредуют получение денежных средств и осуществление денежных затрат, что является отражением оптимального денежного оборота. Посредством действия фондообразующей функции финансовый потенциал экономической безопасности формирует фонды денежных средств причем как за счет собственных средств учреждений так и путем привлечения долгосрочных и краткосрочных заемных средств, кроме того предприятия рекреационного комплекса могут за счет отчислений от полученной прибыли формировать и увеличивать резервный фонд и фонд накопления. При выполнении регулирующей функции финансовый потенциал экономической безопасности обеспечивает удовлетворение интересов собственников, регулирует ведение уставной деятельности и выполнение обязательств.

ВЫВОДЫ

В научной литературе недооценивается, а иногда просто не принимается во внимание относительная обособленность современной категории финансовый потенциал. Упускается главная функция финансового потенциала: посредничество в образовании, распределении и использовании денежных фондов в условиях неопределенности, рисков и больших разрывов во времени инвестируемых средств и получения доходов. Недооцененная роль финансового потенциала как самостоятельной системы и самостоятельного рычага, приводит на практике к торможению использования финансовых ресурсов, которые предоставляет современная финансовая система и финансовые технологии. Не учитываются опасности, которые порождаются деятельностью предприятий в частности рекреационной сферы. Бурное развитие финансовых систем, финансовых рынков, институтов, их универсализация, появление новых финансовых инструментов и технологий особенно ярко проявляются в сфере экономической безопасности. Финансовая система под воздействием растущих финансовых рынков становится интегрированной отраслью, где тесно взаимодействуют финансовые инструменты и рычаги, финансовый потенциал из посредника превращается в решающий фактор развития экономики и наиболее это проявляется в регулировании экономической безопасности предприятий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Быкова В.Г. Фінансовий потенціал підприємств загальнодержавного значення — оцінка й управління. / В.Г. Быкова, Ю.М. Раснянский // Журнал «Фінанси України». — 2005. — №6. — С. 56-61.
2. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг: Учебник для Вузов. / Р.А. Фатхутдинов. — СПб.: Питер, 2002. — 301 с..
3. Основы экономики столичного мегаполиса / Российская академия естественных наук, Российская муниципальная академия, Институт региональных экономических исследований. — М.: ЗАО «Издательство Экономика», 2006. — 233 с.
4. Санаторно-курортне лікування, організація відпочинку та туризму в АР Крим у 2005-2006 рр. Стат. Изд. Головне управління статистики в АРК. — Сімферополь, 2006. — 54 с.
5. Цьохла С.Ю. Моніторинг фінансових показників рекреаційних підприємств Криму. / С.Ю. Цьохла // Фінанси України. — 2008. — №2. — С. 36-43.
6. Поплавська Ж.В. Фінансово-організаційні аспекти туристичного бізнесу. / Ж.В. Поплавська, В.Г. Поплавський // Фінанси України. — 2006. — №1. — С.121-128.
7. Биркович В.І. Модернізація туристичного та рекреаційного потенціалу регіонів України. / В.І. Биркович. // Статистика України. — 2006. — №3. — С. 85.
8. Шаптала О.С. Матеріально-технічна база існування та розвитку сфери рекреаційного обслуговування в АРК і стан і проблеми питання. / О.С. Шаптала. // Статистика України. — 2004. — №1. — С. 55-58.
9. Таряник А.И. К вопросу о развитии санитарно-курортного комплекса Крыма. / А.И. Таряник. // Вопросы физиотерапии и курортологии. — 2005. — №1. — С. 109-111.
10. Бережна О.О. Шляхи інвестування діяльності та залучення природно-ресурсного потенціалу рекреаційно-оздоровчих комплексів. / О.О. Бережна // Економіка та держава. — 2007 — №7. — С. 34-36.
11. Білоченко А.М. Фінансовий капітал в Україні: особливості формування та перспективи розвитку. / А.М. Білоченко. // Фінанси України. — 2008. — №3. — С. 94-100.

БАНКИ

УДК 336.77

ОЦІНКА КРЕДИТНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКІВСЬКИХ ІНСТИТУТІВ В РЕГІОНІ

Воробйова О.І.,

к.е.н., доцент, НАПКС, докторант, ДНВЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана»

У статті запропоновано науковий підхід до оцінки кредитно-інвестиційного потенціалу банківських інститутів в регіоні. Визначено показники, за допомогою яких можливо розрахувати величину кредитно-інвестиційного потенціалу банку в окремому регіоні. На прикладі двох банків здійснено такі розрахунки.

Ключові слова: кредитно-інвестиційний потенціал, кредитно-інвестиційна діяльність

ВСТУП

Кредитно-інвестиційна діяльність банків на рівні окремих регіонів залежить перш за все від кредитно-інвестиційного потенціалу регіональної банківської мережі. Встановлення величини кредитно-інвестиційного потенціалу регіональної банківської мережі є достатньо складною проблемою через те, що регіональні банківські структури частіше не мають усіх економічних складових, які притаманні комерційному банку як повноцінному фінансово-кредитному інституту.

Кредитно-інвестиційний потенціал банків на рівні окремого регіону впливає не лише на кредитно-інвестиційну діяльність, а й суттєво позначається на інших видах діяльності універсального банку. Більш високий рівень кредитно-інвестиційного потенціалу є запорукою надійності банку, довіри до нього з боку як позичальників, так і інших учасників сучасного фінансового ринку, зокрема індивідуальних інвесторів.

Окремі проблеми кредитного та інвестиційного потенціалів банків досліджували різні вчені, зокрема: Дрьомова У.В. [1], Зимовець В.В., Шелудько Н.М. [2], Леонов С.В. [3], Луців Б.Л., Стечишин Т.Б. [4], Прядко В.В., Островська Н.С. [5] та інші. В їх працях розкривались загальні положення формування та розвитку кредитного та інвестиційного потенціалів банків. Однак питання оцінки кредитно-інвестиційного потенціалу на рівні окремого регіону практично не досліджувались.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Дослідження щодо оцінки кредитно-інвестиційного потенціалу банку на рівні окремого регіону ґрунтуються на запропонованій нами [6, 7, 8] концепції формування і використання кредитно-інвестиційного потенціалу банківських інститутів. Без такої оцінки неможливо сформулювати пропозиції і рекомендації щодо підвищення кредитно-інвестиційної діяльності банків на рівні окремого регіону. Крім того, така оцінка дає можливість порівнювати банки між собою та встановлювати реальний економічний рівень банку в кожному окремому регіоні країни. Отже, мета статті полягає в розробці наукового підходу до оцінки рівня кредитно-інвестиційного потенціалу банківських інститутів на рівні регіону.

РЕЗУЛЬТАТИ

Кредитно-інвестиційна діяльність банків на рівні окремих регіонів залежить перш за все від кредитно-інвестиційного потенціалу регіональної банківської мережі. Встановлення величини кредитно-інвестиційного потенціалу регіональної банківської мережі є складною проблемою через те, що регіональні банківські структури частіше не мають усіх економічних складових, які притаманні комерційному банку як повноцінному фінансово-кредитному інституту. Крім того, відсутня необхідна інформація щодо тій чи іншій регіональній банківській мережі. Отже, для визначення величини кредитно-інвестиційного потенціалу регіональної банківської мережі пропонується науковий підхід, який полягає в наступному.

Визначаємо величину кредитно-інвестиційного потенціалу банку, яка може бути сформована за рахунок власного капіталу за наступною формулою:

$$V_{\text{кр-ін.п. (ВК)}} = BK_0 - OZHA - PZ - CZ - CGP + CB, \quad (1)$$

де $V_{\text{кр-ін.п. (ВК)}}$ — обсяг кредитно-інвестиційного потенціалу, що формується за рахунок власного капіталу, гр. од.;

BK_0 — сума власного капіталу банку, гр. од.;

$OZHA$ — основні засоби та нематеріальні активи банку, гр. од.;

PZ — резерви банку, що створюються для покриття непередбачених збитків та різних видів ризиків, гр. од.;

CZ — сумнівна заборгованість, гр. од.;

CGP — сумнівні гарантії та поручительства, гр. од.;

CB — субординований борг, гр. од.

Визначаємо величину кредитно-інвестиційного потенціалу, яка може бути сформована за рахунок зобов'язань банку, пропонуємо визначити за формулою:

$$V_{\text{кр-ін.п.(3)}} = (З - Сб - Z_{\text{д.б.}} - ПЗ - РЗ - ІНЗ) / (1 + L), \quad (2)$$

де $V_{\text{кр-ін.п.(3)}}$ — величина кредитно-інвестиційного потенціалу, що формується за рахунок зобов'язань банків, гр. од.;

$З$ — сума зобов'язань банку, гр. од.;

$Сб$ — субординований борг банку, гр. од.;

$Z_{\text{д.б.}}$ — зобов'язання, які пов'язані безпосередньо з діяльністю банку як суб'єкта господарювання, гр. од.;

$ПЗ$ — поточні зобов'язання, що не можуть бути використанні для формування кредитно-інвестиційних ресурсів, гр. од.;

$РЗ$ — резерви за зобов'язаннями, гр. од.;

$ІНЗ$ — інші зобов'язання, які не можливо використати для формування кредитно-інвестиційного потенціалу банку, гр. од.;

L — індекс інфляції.

Визначаємо величину кредитно-інвестиційного потенціалу регіональної банківської мережі, що формується за рахунок власного капіталу. Внаслідок того, що абсолютна більшість регіональних банківських мереж — це безбалансові банківські структури, то пропонується наступний вихід із ситуації. Для цього величину кредитно-інвестиційного потенціалу всього банку, яка формується за рахунок власного капіталу, поділяємо на загальну кількість персоналу, що має комерційний банк. Потім отриманий результат ділення множимо на кількість персоналу, що має та чи інша регіональна банківська мережа. Формула для розрахунку має такий вигляд:

$$V_{\text{кр-ін.п.РБМ (ВК)}} = V_{\text{кр-ін.п.(ВКБ)}} / ЗКП_{\text{Б}} \times КП_{\text{РБМ}}, \quad (3)$$

де $V_{\text{кр-ін.п.РБМ (ВК)}}$ — величина кредитно-інвестиційного потенціалу регіональної банківської мережі, яка формується за рахунок власного капіталу банку, млн. грн.;

$V_{\text{кр-ін.п.(ВКБ)}}$ — величина кредитно-інвестиційного потенціалу банку, яка формується за рахунок його власного капіталу, млн. грн.;

$ЗКП_{\text{Б}}$ — загальна кількість персоналу банку, чол.;

$КП_{\text{РБМ}}$ — кількість персоналу регіональної банківської мережі, чол.

Визначаємо величину кредитно-інвестиційного потенціалу регіональної банківської мережі, що формується за рахунок зобов'язань банку. Для цього величину кредитно-інвестиційного потенціалу всього банку, що формується за рахунок його зобов'язань поділяємо на загальну кількість персоналу, що має комерційний банк. Потім отриманий результат ділення множимо на кількість персоналу, що має та чи інша регіональна банківська мережа. Формула для розрахунку має такий вигляд:

$$V_{\text{кр-ін.п.РБМ (3)}} = V_{\text{кр-ін.п.(3)}} / ЗКП_{\text{Б}} \times КП_{\text{РБМ}}, \quad (4)$$

де $V_{\text{кр-ін.п.РБМ (3)}}$ — величина кредитно-інвестиційного потенціалу регіональної банківської мережі, яка формується за рахунок зобов'язань банку, млн. грн.;

$V_{\text{кр-ін.п.(ВКБ)}}$ — величина кредитно-інвестиційного потенціалу банку, яка формується за рахунок його зобов'язань, млн. грн.;

$ЗКП_{\text{Б}}$ — загальна кількість персоналу банку, чол.;

$КП_{\text{РБМ}}$ — кількість персоналу регіональної банківської мережі, чол.

Одержані таким чином головні компоненти величини кредитно-інвестиційного потенціалу регіональної банківської мережі мають без сумніву не стовідсоткову точність. Однак такий підхід найбільш доступний для розрахунку величини кредитно-інвестиційного потенціалу регіональної банківської мережі внаслідок відсутності відкритих джерел інформації про фінансово-економічні показники банків в окремих регіонах.

Визначаються суми власного капіталу та зобов'язань, які припадають на ту чи іншу регіональну банківську мережу. Для цього суми власного капіталу та зобов'язань банку поділяємо на загальну кількість персоналу, що має комерційний банк. Потім отриманий результат ділення множимо на кількість персоналу, що має та чи інша регіональна банківська мережа. Формули для розрахунків мають такий вигляд:

$$ВК_{\text{РБМ}} = ВК_{\text{Б}} / ЗКП_{\text{Б}} \times КП_{\text{РБМ}}, \quad (5)$$

де $ВК_{\text{РБМ}}$ — сума власного капіталу регіональної банківської мережі, млн. грн.;

$ВК_{\text{Б}}$ — сума власного капіталу банку, млн. грн.;

$ЗКП_{\text{Б}}$ — загальна кількість персоналу банку, чол.;

$КП_{\text{РБМ}}$ — кількість персоналу регіональної банківської мережі, чол.

$$З_{\text{РБМ}} = З_{\text{Б}} / ЗКП_{\text{Б}} \times КП_{\text{РБМ}}, \quad (6)$$

де $З_{\text{РБМ}}$ — сума зобов'язань регіональної банківської мережі, млн. грн.;

$З_{\text{Б}}$ — сума зобов'язань банку, млн. грн.;

$ЗКП_{\text{Б}}$ — загальна кількість персоналу банку, чол.;

$КП_{\text{РБМ}}$ — кількість персоналу регіональної банківської мережі, чол.

Визначаємо суму виплат на утримання персоналу банку, яка припадає на ту чи іншу регіональну банківську мережу. Для цього суму виплат на утримання персоналу банку поділяємо на загальну кількість персоналу, що має комерційний банк. Потім отриманий результат ділення множимо на кількість персоналу, що має та чи інша регіональна банківська мережа. Формула для розрахунку має такий вигляд:

$$ВП_{РБМ} = ВП_{Б} / ЗКП_{Б} \times КП_{РБМ}, \quad (7)$$

де $ВП_{РБМ}$ — виплати на утримання персоналу регіональної банківської мережі, млн. грн.;

$ВП$ — виплати на утримання персоналу банку; млн. грн.;

$ЗКП_{Б}$ — загальна кількість персоналу банку, чол.;

$КП_{РБМ}$ — кількість персоналу регіональної банківської мережі, чол.

Визначаємо коефіцієнт впливу кадрового потенціалу регіональної банківської мережі на величину кредитно-інвестиційного потенціалу регіональної банківської мережі. Розрахунок коефіцієнта здійснюється за такою формулою:

$$КВ_{КП\ РБМ} = 0,7 \times ВП_{РБМ} / (ВК_{РБМ} + З_{РБМ}), \quad (8)$$

де $КВ_{КП\ РБМ}$ — коефіцієнт впливу кадрового потенціалу регіональної банківської мережі на кредитно-інвестиційного потенціалу регіональної банківської мережі;

0,7 — частка персоналу банку, яка пов'язана з кредитно-інвестиційною діяльністю;

$ВП_{РБМ}$ — виплати на утримання персоналу регіональної банківської мережі; млн. грн.;

$ВК_{РБМ}$ — величина власного капіталу регіональної банківської мережі, млн. грн.;

$З_{РБМ}$ — величина зобов'язань регіональної банківської мережі, млн. грн.

Визначаємо коефіцієнт впливу технічного, інформаційного, розрахунково-платіжного потенціалів регіональної банківської мережі на величини кредитно-інвестиційного потенціалу регіональної банківської мережі. Для цього формулу 1.4 скорегуємо таким чином, щоб розрахунок коефіцієнту впливу відповідав регіональній банківській мережі:

$$КВ_{Т.І.РП.П\ РБМ} = (ОЗНМА_{РБМ} - ЗОЗНМА_{РБМ}) / (ВК_{РБМ} + З_{РБМ}), \quad (9)$$

де $КВ_{Т.І.РП.П}$ — коефіцієнт впливу технічного, інформаційного, розрахунково-платіжного потенціалів регіональної банківської мережі на кредитно-інвестиційний потенціал регіональної банківської мережі;

$ОЗНМА_{РБМ}$ — основні засоби та нематеріальні активи регіональної банківської мережі, млн. грн. (визначаються за формулою: $ОЗНМА_{Б} / ЗКП_{Б} \times КП_{РБМ}$, де $ОЗНМА_{Б}$ — основні засоби та нематеріальні активи банку, млн. грн.; $ЗКП_{Б}$ — загальна кількість персоналу банку, чол.; $КП_{РБМ}$ — кількість персоналу регіональної банківської мережі, чол.);

$ЗОЗНМА_{РБМ}$ — знос основних засобів та нематеріальних активів регіональної банківської мережі, млн. грн. (визначається за формулою: $ЗОЗНМА_{Б} / ЗКП_{Б} \times КП_{РБМ}$, де $ЗОЗНМА_{Б}$ — знос основних засобів та нематеріальних активів банку, млн. грн.; $ЗКП_{Б}$ — загальна кількість персоналу банку, чол.; $КП_{РБМ}$ — кількість персоналу регіональної банківської мережі, чол.);

$ВК_{РБМ}$ — величина власного капіталу регіональної банківської мережі, млн. грн.;

$З_{РБМ}$ — величина зобов'язань регіональної банківської мережі, млн. грн.

Визначаємо коефіцієнт впливу інноваційного потенціалу на величину кредитно-інвестиційного потенціалу регіональної банківської мережі пропонується визначати за наступною формулою:

$$КВ_{ІННП\ РБМ} = 0,03 \times АДМІНОПВ_{РБМ} / (ВК_{РБМ} + З_{РБМ}), \quad (10)$$

де $КВ_{ІННП\ РБМ}$ — коефіцієнт впливу інноваційного потенціалу на кредитно-інвестиційний потенціал регіональної банківської мережі;

0,03 — частка витрат банку на інновації в кредитно-інвестиційній сфері від суми адміністративних та інших операційних витрат;

$АДМІНОПВ_{РБМ}$ — адміністративні та інші операційні витрати регіональної мережі банку, млн. грн.;

$З_{РБМ}$ — величина зобов'язань регіональної банківської мережі, млн. грн.;

$ВК_{РБМ}$ — величина власного капіталу регіональної банківської мережі, млн. грн.

Визначаємо коефіцієнт впливу організаційно-управлінського потенціалу на величину кредитно-інвестиційного потенціалу регіональної банківської мережі пропонується визначати за наступною формулою:

$$КВ_{ОУП\ РБМ} = 0,5 \times АДМІНОПВ_{РБМ} / (ВК_{РБМ} + З_{РБМ}), \quad (11)$$

де $КВ_{ОУП\ РБМ}$ — коефіцієнт впливу організаційно-управлінського потенціалу на кредитно-інвестиційний потенціал регіональної банківської мережі;

0,5 — частка адміністративних витрат, що безпосередньо відносяться на організаційно-управлінські операції;

$АДМІНОПВ_{РБМ}$ — адміністративні та інші операційні витрати регіональної банківської мережі, млн. грн.;

$ВК_{РБМ}$ — величина власного капіталу регіональної банківської мережі, млн. грн.;

$З_{РБМ}$ — величина зобов'язань регіональної банківської мережі, млн. грн.

Таким чином, величину кредитно-інвестиційного потенціалу регіональної банківської мережі пропонується визначати за наступною формулою:

$$\text{ЗВКРІНВП}_{\text{РБМ}} = (V_{\text{кр-ін.п.РБМ (ВК)}} + V_{\text{кр-ін.п.РБМ (З)}}) \times (1 + \text{КВ}_{\text{КП РБМ}} + \text{КВ}_{\text{Т.І.РП.П РБМ}} + \text{КВ}_{\text{ІННП РБМ}} + \text{КВ}_{\text{ОУП РБМ}}), \quad (12)$$

де $\text{ЗВКРІНВП}_{\text{РБМ}}$ — загальна величина кредитно-інвестиційного потенціалу регіональної банківської мережі, млн. грн.;

$V_{\text{кр-ін.п. РБМ (ВК)}}$ — величина кредитно-інвестиційного потенціалу регіональної банківської мережі, що формується за рахунок власного капіталу банку, млн. грн.;

$V_{\text{кр-ін.п РБМ (З)}}$ — величина кредитно-інвестиційного потенціалу регіональної банківської мережі, що формується за рахунок зобов'язань банку, млн. грн.;

$\text{КВ}_{\text{КП РБМ}}$ — коефіцієнт впливу кадрового потенціалу банку на кредитно-інвестиційний потенціал регіональної банківської мережі;

$\text{КВ}_{\text{Т.І.РП.П}}$ — коефіцієнт впливу технічного, інформаційного, розрахунково-платіжного потенціалів банку на його кредитно-інвестиційний потенціал;

$\text{КВ}_{\text{ІННП РБМ}}$ — коефіцієнт впливу інноваційного потенціалу банку на кредитно-інвестиційний потенціал регіональної банківської мережі;

$\text{КВ}_{\text{ОУП РБМ}}$ — коефіцієнт впливу організаційно-управлінського потенціалу банку на кредитно-інвестиційний потенціал регіональної банківської мережі.

Запропонований підхід до визначення величини кредитно-інвестиційного потенціалу регіональної мережі окремого банку має наукове і практичне значення. Для науки запропонований підхід дає можливість для подальшого теоретико-методологічного дослідження питань розвитку кредитно-інвестиційної діяльності на рівні окремого регіону. Для практики запропонований підхід дає можливість встановлювати рівень кредитно-інвестиційного потенціалу різних банківських мереж в регіонах, порівнювати між собою окремі регіональні банківські мережі, виявляти конкурентоспроможність однієї банківської мережі в регіоні у порівнянні з іншою.

В якості прикладу визначення величини кредитно-інвестиційного потенціалу регіональної банківської мережі буде обрано два банки ВТБ Банк і Альфа-Банк, які мають відповідну регіональну банківську мережу практично у всіх регіонах України. Для розрахунку показників були використані офіційні фінансово-економічні показники банків, а також матеріали власних досліджень. Розрахунки показників величини кредитно-інвестиційного потенціалу зазначених банків наведені у табл. 1.

Таблиця 1

Визначення величини кредитно-інвестиційного потенціалу регіональної мережі
ВТБ Банк і Альфа-Банк в АР Крим *

Показники	Регіональна мережа ВТБ Банку в АР Крим	Регіональна мережа Альфа-Банку в АР Крим
1. Величина кредитно-інвестиційного потенціалу регіональної банківської мережі, що формується за рахунок власного капіталу, млн. грн.	60,6	56,6
2. Величина кредитно-інвестиційного потенціалу регіональної банківської мережі, що формується за рахунок зобов'язань, млн. грн.	672,9	626,1
3. Сумарна величина кредитно-інвестиційного потенціалу регіональної банківської мережі, що формується за рахунок власного капіталу та зобов'язань, млн. грн.	733,5	682,7
3. Коефіцієнт впливу кадрового потенціалу банку на величину кредитно-інвестиційного потенціалу регіональної банківської мережі	0,0085	0,0101
4. Коефіцієнт впливу технічного, інформаційного та розрахунково-платіжного потенціалів банку на величину кредитно-інвестиційного потенціалу регіональної банківської мережі	0,0316	0,0136
5. Коефіцієнт впливу інноваційного потенціалу банку на величину кредитно-інвестиційного потенціалу регіональної банківської мережі	0,0008	0,0017
6. Коефіцієнт впливу організаційно-управлінського потенціалу на величину кредитно-інвестиційного потенціалу регіональної банківської мережі	0,0126	0,0277
7. Загальна величина кредитно-інвестиційного потенціалу банку регіональної банківської мережі, млн. грн.	772,7	719,0

* Розраховано автором статті на основі даних банків та матеріалів власних спостережень

Здійсненні розрахунки дають змогу встановити, що величина кредитно-інвестиційного потенціалу регіональної банківської мережі для ВТБ Банку і Альфа-Банку відрізняється на 53,7 млн. грн., що складає відносно невелику суму враховуючи економічний рівень цих банківських установ в Україні.

Розрахунки та отриманий результат свідчить, що зазначені банки мають як в масштабах України, так і в АР Крим близькі позиції за рівнем розвитку. Їх регіональна мережа в АР Крим, має незначну різницю, а тому величина кредитно-інвестиційного потенціалу відрізняється не суттєво.

ВИСНОВКИ

На основі проведеного дослідження можливо сформулювати наступні висновки.

По-перше, на основі здійснених досліджень був запропонований науковий підхід до визначення величини кредитно-інвестиційного потенціалу банків на рівні окремого регіону.

По-друге, запропонований науковий підхід був реалізований на прикладі двох банків, що дало змогу встановити величини кредитно-інвестиційного потенціалу їхніх регіональних банківських мереж.

По-третє, запропонований науковий підхід дає можливість здійснювати оцінку кредитно-інвестиційного потенціалу окремих банків на рівні регіону, а також порівнювати регіональні банківські мережі між собою.

По-четверте, у подальших дослідженнях є необхідність розв'язати питання щодо підвищення рівня управління кредитно-інвестиційним потенціалом банку на рівні окремого регіону.

ЛІТЕРАТУРА

1. Дрьомова У.В. Проблемні аспекти формування та оцінки потенціалу розвитку банківського довгострокового кредитування / У.В. Дрьомова // Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії: Економічні науки. — 2009. — №1. — С. 105-111.
2. Зимовець В.В. Фінансовий потенціал банківської системи України та ефективність його використання / В.В. Зимовець, Н.М. Шелудько // Актуальні проблеми економіки. — 2007. — №1. — С. 139-155.
3. Леонов С.В. Інвестиційний потенціал банківської системи: методологія формування та використання / С.В. Леонов: автореф. дис. [на здобуття наук. ступ. докт. економ. наук]. — Суми: Українська академія банківської справи НБУ, 2010. — 32 с.
4. Луців Б.Л. Інвестиційний потенціал банківської системи України / Б.Л. Луців, Т.Б. Стечишин // Фінанси України. — 2009. — №9. — С. 67-77.
5. Прядко В.В. Кредитний потенціал комерційних банків у період економічної кризи / В.В. Прядко, Н.С. Островська // Фінанси України. — 2009. — №11. — С. 73-77.
6. Воробйова О.І. Економічний потенціал банків України: теоретико-методологічні основи / О.І. Воробйова // Інвестиції: практика та досвід. — 2009. — №23. — С. 23. — С. 36-40.
7. Воробйова О.І. Теоретичні основи кредитно-інвестиційного потенціалу банків / О.І. Воробйова // Інвестиції: практика та досвід. — 2010. — №13. — С. 27-32.
8. Воробйова О.І. Основи формування і використання кредитно-інвестиційного потенціалу банків України / О.І. Воробйова // Інвестиції: практика та досвід. — 2010. — №20. — С. 5-9.

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ПАРАБАНКІВСЬКИХ ПОСЕРЕДНИКІВ

Дубина М.В., асистент, ЧДТУ

Досліджено сучасний стан розвитку системи парабанківських посередників в Україні, запропоновані заходи, реалізація яких позитивно вплине на її функціонування.

Ключові слова: фінансовий посередник, парабанківський посередник, система парабанківських посередників, інвестиційний ресурс системи парабанківських посередників.

ВСТУП

Ефективна та динамічна діяльність парабанківських посередників в економіці будь-якої країни вважається однією із ознак її стабільного розвитку. Функціонування даних установ призводить до розвитку фінансового ринку, що у свою чергу сприяє формуванню інвестиційних та кредитних ресурсів у країні та стимулює розвиток реальної економіки. На сьогодні, в Україні склалася банкоцентрична модель фінансового ринку, на якому головну роль відіграють банківські установи. Парабанківські посередники теж відіграють значну роль у функціонуванні фінансового ринку, а їх подальший ефективний розвиток вимагає створення відповідних умов діяльності даних установ.

В Україні до парабанківських посередників прийнято відносити страхові компанії, кредитні спілки, недержавні пенсійні фонди, фінансові компанії, інститути спільного інвестування, ломбарди та інші. Діяльність цих установ на сьогодні вимагає удосконалення як законодавчо-нормативної бази, так і здійснення реформ у галузі державного регулювання їх діяльності, впровадження комплексу заходів економічного та організаційного характеру.

В науковій літературі існує велика кількість різноманітних досліджень діяльності парабанківських посередників, серед авторів яких варто відзначити роботи Л.М. Алексеєнко, А.М. Арістової, З.М. Васильченка, З.Г. Ватаманюка, О. Гладчук, О.Л. Дорош, О.М. Іваницької, Л.В. Ільченко-Сюйви, І.С. Каракулової, О. Картамишевої, А.С. Криклія, В.Л. Кротюка, М.Л. Лапішко, Є.Б. Ніколаєва, Г. Партин, М.О. Свердел, О.П. Сідельник, Л. Співак, О. Тивончук та ін. Дослідження цих вчених мають велике теоретичне і практичне значення для розробки заходів щодо подальшого розвитку парабанківських посередників.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Однак, на відміну від решти наукових досліджень, на сьогодні залишаються не повністю дослідженими питання впливу фінансово-економічної кризи на діяльність парабанківських посередників в Україні; більшість науковців досліджують, як правило, окремі види парабанківських посередників, однак, в даній статті ми б хотіли зупинитися на питаннях реформування системи парабанківських посередників як цілісного, монолітного суб'єкту фінансового ринку. Таким чином, метою даної статті є аналіз сучасного стану системи парабанківських посередників та розробка комплексу заходів щодо її реформування.

РЕЗУЛЬТАТИ

У науковій літературі наводиться значна кількість тлумачень дефініції «парабанківська система». Так Гладчук О. наводить таке визначення: парабанківська система — система, елементами якої є сукупність різноманітних видів небанківських фінансово-кредитних інститутів у їх взаємозв'язку та взаємозалежності, яка існує в тій чи іншій країні в певний історичний проміжок часу та функціонує в межах єдиного фінансового механізму [3, с. 44].

Версаль Н.І. під парабанківською системою розглядає сукупність небанківських фінансових посередників, які акумулюють грошові кошти економічних суб'єктів, спеціалізуючись на виконанні кількох операцій або обслуговуючи обмежене коло клієнтури, і підпорядковуються різним регулюючим органам [2, с. 91].

На нашу думку, найвагомішими складовими, що повинні характеризувати систему парабанківських посередників як цілісний суб'єкт фінансового ринку, враховуючи теорію системного аналізу, є: її складові (підсистеми, елементи), взаємозв'язок із зовнішнім середовищем та головна мета діяльності даної системи у цілому.

Таким чином, в даній статті під системою парабанківських посередників розглядається сукупність парабанківських посередників та зв'язків між ними, що взаємодіють із зовнішнім середовищем та мають спільну мету, яка полягає в акумулюванні тимчасово вільних коштів економічних суб'єктів та перетворенні їх в інвестиційні ресурси, тобто перетворення пасивних грошей в активні [9, с. 8].

Дискусійним на сьогодні є питання визначення фінансових установ, що відносяться до парабанківських посередників. В даній статті до цих установ відносять виключно ті, що здійснюють акумулювання тимчасово вільних коштів та направляють їх до економічних агентів, що мають потребу у фінансових ресурсах. Однак, деякі автори також відносять до парабанківських посередників компанії по управлінню активами та адміністраторів пенсійних фондів, що на нашу думку, є не логіч-

ним, адже ці установи є допоміжними фінансовими посередниками на фінансовому ринку як і депозитні установи, біржі, клірингові заклади та інші [7, с. 218; 8, с. 68].

Таким чином, до системи парабанківських посередників в даній статті віднесено страхові компанії (ризикові страхові компанії, компанії із страхування життя), недержавні пенсійні фонди, кредитні установи (кредитні спілки, ломбарди, інші кредитні установи, юридичні особи публічного права, фінансові компанії), інститути спільного інвестування [7, с. 218; 6, с. 218].

Сучасний стан системи парабанківських посередників характеризується впливом фінансово-економічної кризи на її діяльність. На сьогодні, більшість парабанківських посередників, які залишилися на фінансовому ринку, намагаються стабілізувати свою фінансово-господарську діяльність.

Фінансово-економічна криза завдала негативного впливу на розвиток фінансового ринку в Україні, що проявилось, у першу чергу, у погіршенні фінансових посередників загалом та парабанківських зокрема, що було обумовлено наступним: погіршення фінансового стану економічних суб'єктів (масові звільнення та загальне зменшення доходів фізичних осіб; банкрутства та значне зниження доходів підприємств); неспроможність обслуговувати раніше взяті позики економічними суб'єктами; масова недовіра до фінансових установ з боку економічних суб'єктів, які бажали отримати раніше вкладені кошти; девальвація національної валюти та інші.

Фінансово-економічна криза оголила всі проблеми функціонування парабанківських посередників на фінансовому ринку України, що були непомітними на постійно зростаючому фондовому, кредитному, депозитному та інших ринках до середини 2008 року. Серед основних з них варто зазначити: недосконалий державний нагляд за діяльністю даних установ; нестабільний рівень довіри економічних агентів до діяльності парабанківських посередників; значна кількість шахрайств як зі сторони даних фінансових посередників так і їх клієнтів; незахищеність грошових коштів фізичних та юридичних осіб, що були залучені парабанківськими посередниками та інші, що призвело до складного фінансового стану цих установ.

На сьогодні, основними показниками стабілізації ситуації у сфері парабанківських посередників можна вважати наступні: зупинилося масове закриття їх філій, представництв та відділень, дані установи можуть вже адекватно оцінити власні збитки від несплати позик економічними агентами (на початку кризи більшість парабанківських посередників активно здійснювали пролонгацію кредитів та перезаключали кредитні договори, що не давало змоги якісно оцінити яка ж кількість позик буде повернута), відсутність протягом останнього півроку інформації у ЗМІ про банкрутство чи ліквідацію великих парабанківських посередників, поступове повернення деяких економічних агентів, що раніше були клієнтами парабанківських посередників, але змушені були відмовитися від їх послуг, до співпраці з ними, підвищення ринкової вартості акцій українських підприємств на фондовому ринку, що знизилася з початком кризи (значне зростання індексу ПФТС) та інші показники.

На території України на кінець 2009 року було зареєстровано 2940 парабанківських посередників. У порівнянні з аналогічним показником 2005 року їх кількість зросла на 58,32% або 1083 одиниці, а у порівнянні з 2008 роком — на 3% або 88 одиниць (рис. 1). Варто зазначити, що на фоні постійного збільшення кількості парабанківських посередників протягом останніх п'яти років у 2009 році у наслідок фінансово-економічної кризи спостерігається зниження темпів зростання кількості парабанківських посередників. Так протягом 2007 року темп росту склав 112%, у 2008 році — 106%, у 2009 році — 103% [4].

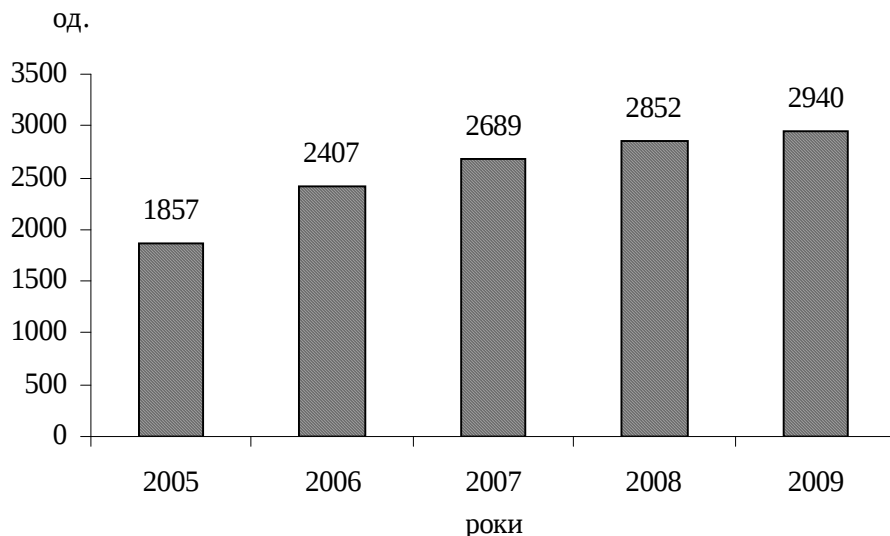


Рис. 1. Загальна кількість парабанківських посередників в Україні [11]

Найбільшу питому вагу серед парабанківських посередників займають кредитні установи, але протягом 2005-2009 років їх питома частка зменшилася з 60,37% у 2005 році до 47,52% у 2009 році. Також протягом цього періоду зменшилася частка страхових організацій у загальній кількості уста-

нов з 24,34% до 18,98%. Логічно, що збільшується питома вага інвестиційних установ з 15,29% до 33,5% відповідно. Таким чином на кінець 2009 року найбільша кількість парабанківських посередників у країні представлена кредитними та інвестиційними установами (разом — 82,02%) (табл. 1).

Показник кількості населення на одного парабанківського посередника показує скільки у середньому обслуговує одна установа фізичних осіб. При розрахунку не враховується кількість структурних підрозділів парабанківських установ а використовується кількість наявного населення в Україні. Таким чином за п'ять років навантаження на одного парабанківського посередника зменшилося на 40% з 25460,85 чол. до 15633,64 чол. Дане скорочення відбувалося поступово протягом всіх п'яти років.

Важливою складовою аналізу парабанківських посередників є загальний обсяг активів даних установ. На кінець 2009 року загальні активи склали 137811,13 млн. грн., що на 331,05% більше аналогічного показника 2005 року. Найбільший вплив на зростання активів мав інвестиційний сектор. Питома вага його активів у загальному обсязі у 2009 році склала майже 60%. В середньому, згідно розрахунків, у 2009 році кожний парабанківський посередник володів 46874,53 тис. грн. активів, хоча у 2005 році — лише 17214,46 тис. грн.

Ключовими показниками з точки зору розвитку національної економіки є обсяг залучених фінансових ресурсів системою парабанківських посередників та обсяг її інвестиційних ресурсів. На рис. 2 представлений обсяг залучених та інвестиційних ресурсів системи парабанківських посередників.

Протягом всіх п'яти років обсяг інвестиційних ресурсів перевищує об'єм залучених ресурсів, що говорить про додаткові джерела формування інвестицій у парабанківських посередників, окрім традиційних.

На кінець 2009 року загальний обсяг залучених ресурсів парабанківських установ склав 118026,13 млн. грн., що на 22772,37 млн. грн. більше аналогічного показника 2005 року. Найбільшими темпами даний показник зростав у 2007 та 2008 роках. Однак, внаслідок фінансово-економічної кризи у 2009 році темп зростання залучених ресурсів значно знизився. Найбільшу питому вагу у загальному обсязі даного показника займають ресурси інвестиційних установ — 69,9%. Відповідно страховий та кредитний сектори займають 17,1% та 13%.

У розрахунку на одну особу на сьогодні припадає 2567,86 грн. залучених ресурсів системи парабанківських посередників, що на 2086,04 грн. більше 2005 року, коли аналогічний показник дорівнював 481,82 грн. У середньому на одного парабанківського посередника на кінець 2009 року приходилося 40,14 млн. грн. залучених ресурсів, хоча у 2005 році цей показник не перевищував 12,27 млн. грн., що говорить про динамічний розвиток даних установ за останні п'ять років.

Обсяг інвестиційних ресурсів парабанківських посередників протягом 2005-2009 років продовжував зростати і на кінець 2009 року склав 121331,03 млн. грн., що на 434,14% або 98615,95 млн. грн. більше показника 2005 року.

Найбільшу питому вагу у складі загальних інвестиційних ресурсів займають знову інвестиційні установи — 68 %. Відповідно страховий та кредитний сектори займають 20 та 12% відповідно. У середньому кожний парабанківський посередник направив на розвиток національної економіки 41,31 млн. грн., що більше аналогічного показника 2005 року на 162,54 % або 25,57 млн. грн.

Таким чином, дані вище виконаного аналізу свідчать про постійний розвиток парабанківських посередників протягом останніх п'яти років. Фінансово-економічна криза внесла свої корективи в діяльність даних установ, однак, у цілому система парабанківських посередників продовжує розвиватися. Однак, як зазначалося вище, вплив фінансово-економічної кризи на її розвиток був вкрай негативним, а позитивні результати розвитку даної системи у 2009 році обумовлені, в основному, підвищенням зростанням діяльності окремих парабанківських посередників.

Якщо розглянути вплив фінансово-економічної кризи на окремі сектори даної системи, то варто зазначити, що найбільше вона вплинула на розвиток страхових компаній, кількість яких у 2009 році зменшилася на 21 одиницю, а обсяг залучених ресурсів їх знизився на 69 млн. грн. у 2009 році у порівнянні з 2008 роком, кредитних установ, особливо кредитних спілок, кількість яких у 2009 році зменшилася на 74 одиниці, а обсяг залучених ресурсів зменшився майже на 1 млрд. грн., деяких видів фінансових компаній (наприклад, лізингових, обсяг фінансових послуг яких у 2009 році знизився на 5517,23 млн. грн.).

Однак, в межах системи парабанківських посередників деякі її елементи під час кризи лише збільшили обсяги надаваних послуг. До таких установ можна віднести недержавні пенсійні фонди, факторингові компанії та ломбарди (див. табл. 1).

Збільшення кількості ломбардів, на нашу думку, обумовлено кризою кредитних ресурсів, що зараз спостерігається на фінансовому ринку України. Так для фізичних осіб на сьогодні банки та кредитні спілки в основному кредитів не видають, а якщо і надають, то під непривабливі умови. Таким чином швидко отримати готівкові кошти в кредит можна лише в ломбардах та інших кредитних установах, зростання кількості яких і спостерігаємо [5, с. 32-33].

Факторингові компанії, які займалися викупом дебіторської заборгованості до фінансово-економічної кризи змогли отримати додатковий стимул до зростання. Насамперед, це пояснюється постійною необхідністю економічних суб'єктів у фінансових ресурсах, що зумовлює продаж останніми своєї

Таблиця 1

Основні показники розвитку системи парабанківських посередників [4]

№ п.п.	Назва	Одиниці виміру	2005	2006	2007	2008	2009	Зміна 2009/2005	
								у абсол. відн.	%
1	Кількість парабанківських посередників	од.	1857	2221	2689	2852	2940	1083,00	158,32
	питома вага страхових організацій	%	24,34	22,06	20,16	20,30	18,98	-5,36	77,98
	питома вага кредитних установ	%	60,37	54,57	48,83	48,56	47,52	-12,85	78,71
	питома вага інвестиційних установ	%	15,29	23,37	31,02	31,14	33,50	18,21	219,07
2	Кількість населення на одного парабанківського посередника	чол./од.	25460,85	21129,90	17346,97	16259,71	15633,64	-9827,21	61,40
3	Активи парабанківських посередників	млн. грн.	31972,83	49662,98	85247,38	124933,15	137811,13	105838,30	431,03
4	Вартість активів на одного парабанківського посередника	тис. грн.	17217,46	22360,64	31702,26	43805,45	46874,53	29657,07	272,25
5	Обсяг залучених ресурсів	млн. грн.	22780,77	35909,88	69037,06	108501,19	118026,13	95245,36	518,10
6	Обсяг залучених ресурсів на одну особу	грн.	481,82	765,19	1480,02	2339,76	2567,86	2086,04	532,95
7	Обсяг залучених ресурсів на одного парабанківського посередника	млн. грн.	12,27	16,17	25,67	38,04	40,14	27,88	327,25
8	Обсяг інвестиційного ресурсу	млн. грн.	22715,08	41928,58	80784,20	108833,37	121331,03	98615,95	534,14
9	Обсяг інвестиційного ресурсу на одного парабанківського посередника	млн. грн.	12,23	18,88	30,04	38,16	41,27	29,04	337,38

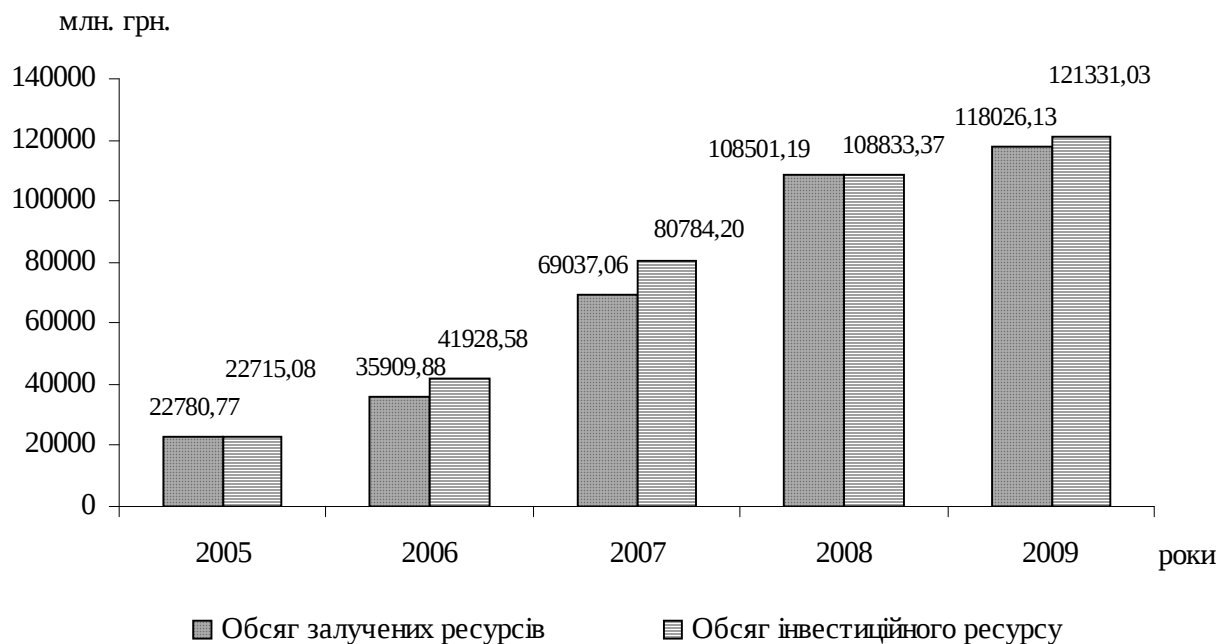


Рис. 2 Обсяг залучених та інвестиційних ресурсів системи парабанківських посередників (розраховано автором на основі даних Держфінпослуг)

дебіторської заборгованості факторинговим компаніям з великим дисконтом з метою швидкого отримати коштів. Це дозволяє факторинговим компаніям отримувати додатковий прибуток, частину якого можна сплатити за підвищені процентні ставки по позичкам. Саме з цим пов'язане, на нашу думку, зростання кількості факторингових компаній у 2009 році на 36% або 17 одиниць до 64 компаній. Не можна не враховувати також той факт, що багато діючих факторингових компаній афілійовані з банківськими структурами і мають постійний доступ до значно дешевших кредитних ресурсів [5, с. 36-38].

Таким чином, подальший ефективний та стабільний розвиток системи парабанківських посередників залежить, у першу чергу, від розуміння необхідності проведення кардинальних змін державного регулювання діяльності даних установ та впровадження сукупності заходів економічного та організаційного характеру.

Фінансово-економічна криза показала, що державний контроль за діяльністю парабанківських посередників в Україні є надто недосконалим і потребує якісного удосконалення. Дана ситуація продемонструвала, що Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг не може ефективно здійснювати контроль за діяльністю парабанківських посередників, особливо страхових компаній, кредитних спілок. Так банкрутство деяких великих страхових компаній та зловживання, що були виявлені у деяких національних кредитних спілках, показали, що державний контроль з боку держави взагалі майже відсутній. Численні анулювання ліцензій серед кредитних спілок після того, як до Держфінпослуг почали надходити листи від клієнтів про відмову парабанківськими посередниками віддавати їхні кошти, свідчить, що у регулятора відсутні механізми оцінки потенційних ризиків банкрутства даних установ, розробка та впровадження яких є обов'язковою умовою подальшого якісного регулювання діяльності парабанківських посередників.

Тривалий час серед науковців триває дискусія щодо інституційного реформування регулювання фінансового ринку [10, с. 26-27]. Багато вчених, аналізуючи закордонний досвід регулювання фінансового ринку, вказують на його центричність, тобто контроль та регулювання за діяльністю фінансових установ здійснює єдиний державний орган. На сьогодні в Україні їх три: Національний банк України, Державна комісія з регулювання фінансових ринків та Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку (ДКЦПФР). На нашу думку, об'єднання регулюючих органів лише позитивно вплинуло на розвиток парабанківських установ. Але варто враховувати і вітчизняний досвід та традиції, що склалися на українському фінансовому ринку. На нашу думку, найбільш доцільним було б об'єднати Держфінпослуг та ДКЦПФР, що дало б змогу сконцентрувати регулювання всіх парабанківських посередників в одній установі, адже зараз діяльність страхових компаній, кредитних спілок, ломбардів, фінансових установ, недержавних пенсійних фондів здійснює Держфінпослуг, а інститутів спільного інвестування — ДКЦПФР.

Однак, реформу щодо об'єднання двох установ не можна проводити зараз, адже на сьогодні головним завданням цих регуляторів є стабілізація ситуації на фінансовому ринку та подолання наслідків фінансово-економічної кризи. Об'єднання Держфінпослуг та ДКЦПФР повинно відбуватися поступово, а програма утворення нового Уповноваженого органу на фінансовому ринку повинна містити чіткі терміни його створення.

Деякі науковці пропонують також забрати у НБУ повноваження щодо регулювання банківської діяльності та передати їх новому мегарегулятору, що на нашу думку, є не доцільним, враховуючи ті сталі відносини, що існують між НБУ та комерційними банками на сьогодні. Такий крок, на наше переконання, внесе послаблення в регулювання банківської діяльності зі сторони держави, яке і так на сьогодні є недосконалим.

Важливою складовою подальшого розвитку парабанківських посередників є створення інституцій, які б захищали дані установи від шахрайства, а їх клієнтів від можливого банкрутства даних установ. Для кредитних парабанківських установ важливою складовою подальшого розвитку є створення фонду гарантування вкладів фізичних осіб для кредитних спілок, які найбільше видають кредитів серед парабанківських посередників, використання послуг кредитних бюро з метою зниження кредитних ризиків, для страхових компаній — створення подібно до бюро кредитних історій (а можливо і на основі самих бюро кредитних історій) бази даних недобросовісних клієнтів, які вчиняли шахрайські дії і тим створювали збитки страховикам, для інститутів спільного інвестування — система гарантування коштів інвесторів, яка ефективно діє у розвинутих країнах світу [1, с. 102]. Саме створення такої системи гарантування внесків інвесторів сприяло б підвищенню довіри та збільшенню інтересу до діяльності цих установ не лише юридичних, але і фізичних осіб.

ВИСНОВКИ

Таким чином, розвиток системи парабанківських посередників є важливою складовою ефективного функціонування фінансового ринку та розвитку національної економіки загалом. Дослідження показало, що фінансово-економічна криза мала значний вплив на розвиток парабанківських посередників, але вплив цей був неоднозначним. Для одних установ він став руйнівним та стримуючим (страхові компанії, кредитні спілки, інститути спільного інвестування) для інших стимулюючим (ломбарди, факторингові компанії).

Отже, для подальшого розвитку системи парабанківських посередників необхідно: 1) реформувати систему державного регулювання на фінансовому ринку шляхом об'єднання Держфінпослуг та ДКЦПФР; 2) удосконалити державний контроль за діяльністю парабанківських посередників на фінансовому ринку; 3) розробити та впровадити систему ранньої діагностики ймовірності банкрутства парабанківських посередників; 4) підвищити відповідальність за зловживання на фінансовому ринку як зі сторони парабанківських посередників так і їх клієнтів; 5) впровадити механізми гарантування вкладів клієнтів парабанківських посередників від можливого їх банкрутства (фонд гарантування вкладів клієнтів кредитних спілок та інвесторів інститутів спільного інвестування); 6) впровадити механізми підвищення довіри економічних суб'єктів до діяльності парабанківських установ, рівень якої сьогодні є досить низьким та інші.

Впровадження запропонованих заходів та прийняття програми реформування фінансового ринку загалом та парабанківських посередників зокрема сприятиме якісному покращенню діяльності даних установ та підвищить рівень довіри до них фізичних та юридичних осіб.

ЛІТЕРАТУРА

1. Ватаманюк З.Г., Дорош О.Л. Небанківські фінансові інститути у країнах Західної Європи / З.Г. Ватаманюк, О.Л. Дорош. // Фінанси України. — 2003. — №12. — С. 98-106.
2. Версаль Н.І. Теорія кредиту: навч. посіб. / Н.І. Версаль, Т.В. Дорошенко. — К.: Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2007. — 483 с.
3. Гладчук О. Парабанківська система як важлива складова фінансового сектора / О. Гладчук // Вісник ТНЕУ. — 2007. — №1. — С. 40-45.
4. Гриньков Д. Фактерское мастерство / Д. Гриньков // Бизнес. — 2010. — №47. — С. 36-38.
5. Гусев Ю. Процент воздуха / Ю. Гусев // Бизнес. — 2010. — №42. — С. 32-33.
6. Дубина М.В. Діяльність небанківських фінансово-кредитних установ на ринку фінансових послуг України / М.В. Дубина // Ефективність бізнесу в умовах трансформації економіки / Матеріали III міжнародної науково-практичної конференції 29-31 червня 2009 р. — Сімферополь: ЦРОНІ, 2009. — Т. 1. — 236 с.
7. Дубина М.В. Удосконалення класифікації фінансових посередників в Україні / М.В. Дубина // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. — 2009. — №39. — С. 209-219.
8. Дубина М.В. Удосконалення поняття «фінансовий посередник» / М.В. Дубина // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих учених «Актуальные вопросы реформирования экономики». — Том 1. — Николаев: НУК, 2009. — 88 с.
9. Ільчук В.П. Проблеми розвитку регіональної системи небанківських фінансово-кредитних посередників / Ільчук В.П., М.В. Дубина. // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. — 2010. — №41. — С. 5-14.
10. Науменкова С.В. Зарубіжний досвід організації систем регулювання й нагляду за діяльністю фінансових установ / С.В. Науменкова // Фінанси України. — 2009. — №12. — С. 20-27.
11. Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.dfp.gov.ua.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ КАК ИНДИКАТОР СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Климчук С.В., д.э.н, профессор, ТНУ им. В.И. Вернадского

Одним из важных рычагов финансового механизма государственного регулирования реструктуризации является социально-экономическая направленность данного процесса, которая неразрывно связана с оптимизацией финансового обеспечения, которая требует эффективного государственного регулирования.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, государственное регулирование, финансовая реструктуризация, финансовый леверидж.

ВВЕДЕНИЕ

Устойчивое социально-экономическое развитие региона предполагает внедрение эффективного механизма финансового обеспечения реструктуризации и зависит во многом от оптимального воздействия государственных рычагов и механизмов регулирования данного процесса [4, с 28]. Проект социально-экономической реструктуризации предприятий в контексте финансового механизма не должен полагаться на стихийность и требует активной деятельности государства. Его задания многогранны: создание институтов и юридической основы для проведения социально-экономической реструктуризации; проведения бюджетной и денежной реформы; политики содействия развитию промышленных регионов, содействия росту квалификации кадров.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ

Эффективность реструктуризации во многом зависит от создания благоприятных условий как внешнего так и внутреннего воздействия факторов финансового обеспечения и поэтому возникает проблема необходимости эффективного государственного регулирования данного процесса, который не может полагаться на стихийность. Поэтому целью статьи является разработка подходов к государственному регулированию реструктуризации как необходимого условия повышения эффективности социально-экономического развития.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Одним из основополагающих рычагов финансового механизма и одновременно показателем эффективной реструктуризации является инвестиционный потенциал. Потенциал инвестирования связан с показателем экономической стоимости предприятий и с земельной рентой, он представляет собой количественную оценку факторного влияния привлеченных инвестиций на показатели социально-экономического развития регионов и в частности Крыма. Потенциал инвестирования, рассчитанный по предприятиям разных областей Украины, составил: Винницкая — 20,5%, Волынская — 36,8%, Днепропетровская — 15,6%, Донецкая — 10,1%, Житомирская — 30,7%, Закарпатская — 39,6%, Запорожская — 12,6%, Ивано-Франковская — 43,4%, Киевская — 13,3%, Кировоградская — 18,4%, Луганская — 9,7%, Львовская — 36,2%, Николаевская — 19,8%, Одесская — 20,3%, Полтавская — 30,8%, Ровенская — 37,3%, Сумская — 33,3%, Тернопольская — 42,8%, Харьковская — 27,4%, Херсонская — 17,9%, Хмельницкая — 37,1%, Черкасская — 33,2%, Черниговская — 45,1%, АРК — 16,8%, Черновицкая — 17,6%. Исследования показали, что значение потенциала инвестирования в процессе финансовой реструктуризации в разных областях Украины имеют значительные отклонения от среднего уровня. Такие значительные отклонения являются результатом различного социально-экономического развития регионов [2, с. 21].

Необходимость функционирования государственных механизмов регулирования реструктуризации на предприятиях объективно обусловлена тем, что финансовая реструктуризация не всегда дает положительные результаты. Причиной этого являются определенные особенности, которые воплощаются в десинхронизации поступления денежных потоков, приоритетности отраслей, зональности размещения предприятий. Государственный механизм регулирования реструктуризации финансового типа должен отвечать следующим принципам [3, с. 15]:

- эффективное воздействие взаимообусловленного сопряженного рыночного хозяйствования и государственных методов и рычагов управления;
- государственное регулирование должно быть согласовано со всеми участниками процесса финансовой реструктуризации и должно регулировать пропорции общественного производства на макро- и микроуровнях.

Немаловажным рычагом финансового механизма реструктуризации в контексте социально-экономического развития является корпоративная политика. Обоснование методов и последовательности осуществления финансовой реструктуризации предприятиями, в первую очередь, зависит от кор-

поративной политики. Корпоративная политика осуществляется через механизм функционирования фондового рынка. Основным инструментом рынка ценных бумаг в Украине и в Крыму — акции акционерных обществ, созданных в процессе реформирования государственных предприятий. В последние годы общий объем выпуска акций постепенно увеличивается. По данным Государственной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку общий объем выпуска зарегистрированных акций составил более 99,5 млрд. грн в 2007 году. Результаты анализа выпуска ценных бумаг показали, что в 2007, 2009 г. финансовые ресурсы на рынке ценных бумаг Украины заполнялись в основном за счет выпуска акций и облигаций, что свидетельствует о значимости акционерного капитала как составляющей данного рынка [5, с. 73].

Особенность украинской приватизации повлияла на формирование структуры собственного капитала предприятий. Последующее развитие приватизационных предприятий требует координации усилий участников бизнеса с целью оптимизации структуры собственного капитала, его размеров, а также эффективности его использования. При создании организационно-экономических структур бизнеса значительную роль играет количество участников и основателей. При этом очень часто на общую эффективность предпринимательской деятельности влияют не размеры или ресурсное обеспечение предприятия, а наличие или отсутствие согласованных интересов основателей и ассоциируемых членов в процессе формирования структуры собственного капитала акционерных обществ и его использования [7, с. 94]. Уровень зависимости корпоративных решений от голосов ассоциируемых членов дифференцируется в зависимости от характера и организационной формы объединения. Как в индустриально развитой стране, так и в Украине невозможно найти оптимальную или типичную структуру собственного капитала. Так Франко Модильяни и Мертон Миллер доказывали [8, с. 83], что в идеальной экономической среде совокупная рыночная стоимость ценных бумаг предприятия зависит от рентабельности реальных активов и связанных с ними рисков, а не от структуры капитала. В Украине рыночная стоимость акций формируется стихийно. Вместе с тем и размеры и структура собственного капитала имеют большое, а иногда решающее значение в деятельности акционерных обществ. Конечно, одновременно может быть законодательно сниженная норма размера уставного капитала хозяйственных обществ. Реализация этой функции является залогом последующей капитализации предприятий Украины и Крыма. Процессы приватизации, а также индексация основного капитала, привели к формированию значительной суммы дополнительного капитала. Это негативное явление (искусственное наполнение пассива баланса в части собственных источников и появление абстрактной цифры стоимости оценки активов) имеет и свою положительную сторону. Наличие дополнительного капитала при абстрагировании от одновременного влияния других факторов, обеспечивает определенную экономию по выплате дивидендов. Кроме того, дополнительный капитал в определенной мере уменьшает дефицит резервного капитала и непокрытые убытки. Уменьшение дополнительного капитала должно осуществляться лишь при постепенном росте уставного капитала, резервного капитала и нераспределенной прибыли [9, с. 45]. В настоящий момент дополнительный капитал значительно превышает уставный. В ближайшее время не ожидается индексации основных средств и других активов, что автоматически увеличивает размеры дополнительного капитала. Поэтому реструктурированные предприятия, формируя уставный капитал, должны постепенно переходить к новому типу эмиссионной политики с целью получения эмиссионного дохода и увеличения за его счет дополнительно вложенного капитала. Эмиссионная политика должна быть направлена на формирование дополнительного, а не только уставного капитала. Основным заданием государственного механизма финансовой реструктуризации предприятий в процессе увеличения уставного капитала должно стать не стремление максимизировать пакет акций, предназначенный для реализации, а стимулировать повышение цены акции. Предприятиям стоит значительно увеличить такую составляющую собственного капитала, как резервный капитал и нераспределенная прибыль [10, с. 63]. Процесс финансовой реструктуризации является основным рычагом регулирования структуры капитала предприятий. Насколько эффективна структура капитала реструктурированных предприятий, настолько эффективен финансовый рычаг (табл. 1). Следует отметить рост показателя эффекта финансового рычага практически по всем регионам Украины. Это свидетельствует о привлечении все в более широком масштабе ссудных средств при проведении финансовой реструктуризации.

Обобщающей же причиной, которая определяет необходимость реструктуризации активов, является высокий уровень концентрации производства, которое делает невозможным существование активов предприятия в тех размерах, в которых они находятся.

Анализ финансового состояния акционерных обществ, созданных в процессе корпоратизации, дает возможность выявить характерную причину банкротства предприятий. К ним относятся отсутствие законодательного обеспечения, нерациональная структура управления, наличие нерентабельных производств, увеличения части неиспользованных основных средств. Результаты рассмотрения судебных дел местными хозяйственными судами Украины за 2009 г. в сравнении с аналогичными показателями за период до вступления в юридическую силу Закона Украины «О возобновлении платежеспособности должника или признания его банкротом» характеризуется данными, приведенными в табл. 2.

Таблица 1

Уровень финансового левериджа по предприятиям Украины

Область Украины	2000 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Винницкая	2,3	4,7	16,3	16,7	17,0	17,1	16,9
Волынская	2,7	4,8	14,2	14,9	15,0	16,2	15,8
Днепропетровская	3,3	5,6	17,8	17,9	18,1	18,9	18,1
Донецкая	3,2	5,2	17,9	18,3	18,5	18,7	18,6
Житомирская	2,9	4,3	16,8	17,1	17,3	17,9	16,9
Закарпатская	1,8	4,0	15,9	16,3	16,5	17,0	16,0
Запорожская	3,5	5,7	17,7	18,1	18,3	18,9	18,3
Ивано-Франковская	1,9	3,9	14,8	15,1	15,4	16,3	15,9
Киевская	3,8	5,0	15,8	16,3	16,5	16,7	15,9
Кировоградская	3,6	5,6	16,9	17,1	17,3	17,7	16,9
Луганская	3,7	6,0	19,0	21,0	21,1	21,6	20,5
Львовская	2,8	5,1	18,1	19,1	19,7	20,1	19,1
Николаевская	2,5	5,3	17,4	18,1	18,4	19,3	18,3
Одесская	3,0	4,9	16,0	17,0	17,3	18,4	17,4
Полтавская	3,1	4,8	15,9	16,1	16,5	17,6	18,0
Ровенская	3,3	4,7	15,8	16,0	16,9	17,8	17,3
Сумская	3,2	5,4	14,0	15,0	15,4	17,1	16,9
Тернопольская	3,1	5,0	13,0	14,0	14,8	15,4	16,0
Харьковская	3,7	5,3	13,9	14,3	14,5	16,,8	17,9
Херсонская	3,8	5,0	13,8	14,9	15,1	16,7	15,9
Хмельницкая	2,6	3,9	11,3	14,5	15,6	16,0	15,0
Черкасская	2,7	3,8	12,3	13,1	13,2	14,3	14,0
Черниговская	2,9	3,7	14,1	15,6	15,9	16,5	16,3
АРК	3,8	6,2	18,7	19,5	20,5	21,0	20,9
Черновицкая	2,1	4,8	17,1	17,0	16,9	16,8	19,9

Источник: <http://www.finance.com.ua>

Таблица 2

Динамика рассмотрения судебных дел о банкротстве, в 1997-2009 гг.

Наименование показателей	1997 г.	1999 г.	2008 г.	2009 г.	Изменение показателя в 2009 г. в сравнении с 1997 г. (рост +, уменьшение -)
Общее количество дел рассмотренных в хозяйственных (арбитражных) судах	83237	134937	197471	183640	+100403
Динамика показателя %	100	162,1	237,2	92,9	-7,1
Количество дел о банкротстве	7082	9539	7277	7148	+66
Удельный вес дел о банкротстве, % к общему количеству дел, рассмотренных в судах	8,5	7,1	3,7	3,6	-4,9

Источник: [1, с 10].

За период действия закона «О банкротстве» удельный вес дел о банкротстве в общем количестве дел, рассмотренных хозяйственными судами (до 2000 г. арбитражными) снизился почти в 2 раза (в 1999 г. — 7,1%, 2008 г. — 3,7%, в 2009 г. — 3,6%). Для сравнения: в 1996 г. этот показатель составил 5,9%; в 1997 г. — 8,5%; в 1998 г. — 7,2% [1, с. 10].

В настоящее время каждое пятое дело о банкротстве остается в хозяйственном суде не рассмотренным и ожидает своей очереди для урегулирования споров в соответствии с действующим законодательством. За девять лет (2000-2009 гг.) улучшилось качество оформления кредиторами исков в хозяйственные суды благодаря чему удельный вес оставленных без рассмотрения дел о банкротстве в общем их количестве внедренных уменьшился в 3 раза (в 1999 г. — 31,8%, в 2007 г. — 10,8%, 2009 г. — 9,6%).

Общая сумма имущественных требований кредиторов, определенных хозяйственным судом по законченным внедрением делам о банкротстве в 2007 г. равнялась 2633,7 млн. грн., которая составляет 57,3% к стоимости заявленных требований, в 2009 г. — 2001,6 млн. грн. Сравнительный анализ результатов рассмотрения дел о возобновлении платежеспособности (санация) и признание должников банкротами подтверждает общепринятое мнение об неэффективности внедрения процессов финансовой реструктуризации.

ВЫВОДЫ

Одним из важных рычагов финансового механизма государственного регулирования реструктуризации есть социально-экономическая направленность данного процесса. Реструктуризационные мероприятия должны решить ряд комплексных заданий в контексте социально-экономической политики: это занятость населения, уровень заработной платы и т.д. Поэтому предложенные методы государственного регулирования должны быть активизированы и направлены на решение указанных проблем, что обеспечит стабилизацию экономического роста и устойчивого финансового состояния предприятий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Азоблюк О. Особливості оцінювання грошового потоку підприємства в системі банківського аналізу кредитоспроможності позичальника / О. Азоблюк // Банківська справа. — 2004. — №1. — С. 8-12.
2. Алан Тласти-Шин. Размышления по поводу реструктуризации переходных экономик. / Тласти-Шин Алан // Державний інформаційний бюлетень приватизації. — №7. — 2005. — С. 15-21.
3. Амбросов В.А. Реструктуризация производства и управление в реформированных хозяйствах / В.А. Амбросов // Економіст. — 2002. — №9. — С. 15-24.
4. Амосов О. Удосконалення економічного механізму супроводу програми науково-технічного розвитку / О. Амосов // Економіст. — 2004. — №12. — С. 28-31.
5. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. / Ансофф И. — СПб.: Питер Ком., 2005. — 416 с.
6. Барабаш А.Л. Приватизацию сдерживали не плохие законы, а политические амбиции. / А.Л. Барабаш // Державний інформаційний бюлетень приватизації. — 2002. — №7. — С. 80-85.
7. Бобина М. Стратегические межфирменные альянсы. /М. Бобина // Вопросы экономики. — 2002. — №4. — С. 94-108.
8. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов: Пер с англ. / Р. Брейли, С. Майерс. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. — 1134 с.
9. Бугаев В.Л. Финансово-экономическое оздоровление предприятий / В.Л. Бугаев // Экономика предприятий. — 2001. — №4. — С. 45-52.
10. Бутник-Сиверский А. Реорганизация реструктуризация и монополизация предприятий в условиях переходной экономики / А. Бутник-Сиверский, Т. Лозовая, А. Донченко. // Бізнес. — 2002. — №20. — С. 63-69.

МЕХАНИЗМЫ ПРИНЯТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КОРПОРАЦИЕЙ

Кужелев М.А., к.э.н., доцент, ДонНУ
Антоненко Э.А., соискатель, ДонНУ

В статье рассмотрены основные подходы к вопросу принятия инвестиционных решений в системе корпоративного управления. Проанализированы количественные методы оценки риска инвестиционных проектов и предложены механизмы принятия инвестиционных решений корпорации в современных условиях. Кроме того, проведен риск-анализ инвестиционного проекта.

Ключевые слова: корпорация, корпоративное управление, инвестиционная деятельность, имитационное моделирование, риск-анализ.

ВВЕДЕНИЕ

Инвестиционная деятельность представляет собой один из наиболее важных аспектов функционирования любой корпоративной структуры. Причинами, обуславливающими необходимость инвестиций, являются обновление имеющейся материально-технической базы, наращивание объемов производства, освоение новых видов деятельности.

Главным направлением предварительного анализа является определение показателей возможной экономической эффективности инвестиций, т.е. отдачи от капитальных вложений, которые предусмотрены по проекту. Как правило, в расчетах принимается во внимание временной аспект стоимости денег.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ

Весьма часто корпорация сталкивается с ситуацией, когда имеется ряд альтернативных (взаимоисключающих) инвестиционных проектов. Естественно, возникает необходимость в сравнении этих проектов и выборе наиболее привлекательных из них по каким-либо критериям. Следует отметить, что методологические основы данной проблемы были заложены в исследованиях таких представителей экономической мысли, как Г. Бирман [2], В. Ковалев [4], Д. Норткотт [7], Д. Розенберг [8]. Однако, несмотря на обилие публикаций по указанному направлению, практической составляющей все еще уделено недостаточно внимания.

Целью данной статьи является построение механизма принятия инвестиционных решений в системе корпоративного управления.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Назначение оценки инвестиционных проектов (ИП) может различаться, а результаты, получаемые в ходе их реализации, не обязательно носят характер очевидной прибыли. Могут быть проекты, убыточные в экономическом смысле, но приносящие доход в долгосрочной перспективе за счет достижения стабильности, выхода на новые рынки, получения некоторого социального эффекта, снижения затрат по другим проектам и производствам и т.д.

Оценку эффективности ИП в [6, 11] предлагается проводить в 2 этапа:

- 1) расчет показателей эффективности проекта в целом;
- 2) уточнение состава участников, то есть определение эффективности участия в инвестиционном проекте отдельных акционерных обществ.

Анализируя эффективность тех или иных инвестиционных проектов, часто приходится сталкиваться с тем, что рассматриваемые при их оценке потоки денежных средств (расходы и доходы) относятся к будущим периодам и носят прогнозный характер. Неопределенность будущих результатов обусловлена влиянием как множества экономических факторов (колебания рыночной конъюнктуры, цен, валютных курсов, уровня инфляции и т.п.), не зависящих от усилий собственников корпорации, так и достаточного числа неэкономических факторов (климатические и природные условия, политические отношения и т.д.), которые не всегда поддаются точной оценке [1, 3].

Оценке риска инвестиционного проекта нет методологической однозначности. Хотя большинство авторов, занимающихся вопросами инвестирования, обычно выделяют два основных подхода (качественный и количественный), тем не менее имеются существенные расхождения при рассмотрении конкретных методов оценки [9, 11].

Основная задача количественного подхода заключается в численном измерении влияния факторов риска на поведение критериев эффективности инвестиционного проекта.

Среди качественных методов оценки инвестиционного риска наиболее часто используются следующие [12]: анализ уместности затрат; метод аналогий; метод экспертных оценок.

Наибольшее распространение при оценке риска инвестиционных проектов (особенно производственных инвестиций) получили такие количественные методы [10]:

- статистический метод;
- анализ чувствительности (метод вариации параметров);

- метод проверки устойчивости (расчета критических точек);
- метод сценариев (метод формализованного описания неопределенностей);
- метод дерева решений;
- имитационное моделирование;
- метод корректировки ставки дисконтирования.

Остановимся подробнее на методе имитационного моделирования, так как данный метод позволяет оперативно принимать адекватные управленческие решения при выборе инвестиционного проекта в зависимости от изменения параметров рынка финансовых услуг.

На рис. 1 представлен механизм принятия инвестиционных решений с помощью имитационного моделирования, который включает следующую последовательность этапов.

1. На первом шаге определяются ключевые факторы инвестиционного проекта. Для этого предлагается применять анализ чувствительности по ряду факторов (например, цена реализации, бюджет, объем продаж, себестоимость продукции и т.д.). В качестве ключевых выбираются те факторы, изменения которых приводят к наибольшим отклонениям чистой текущей стоимости (NPV) [7]. В большинстве случаев ключевые факторы проекта определяются на основе опыта, а анализ чувствительности необходим лишь для количественного определения степени влияния этого фактора (см. табл. 1).

Таблица 1

Выбор ключевых факторов ИП на основе анализа чувствительности

Факторы	-20%	-10%	0	10%	20%	Дисперсия NPV
F1	npv11	npv12	npv13	npv14	npv15	Var (npv1)
F2	npv21	npv22	npv23	npv24	npv25	Var (npv2)
F3	npv31	npv32	npv33	npv34	npv35	Var (npv3)
F4	npv41	npv42	npv43	npv44	npv45	Var (npv4)
F5	npv51	npv52	npv53	npv54	npv55	Var (npv5)
...						
Fn	npvn1	npvn2	npvn3	npvn4	npvn5	>Var (npvn)

2. Моделирование значения NPV в зависимости от ключевых факторов в данной работе проводилось по трем опорным вариантам развития событий (оптимистичный, пессимистичный, реалистичный).

Методом экспертных оценок были определены также вероятности реализации этих вариантов. Полученные результаты использовались как исходные данные для имитационного моделирования (табл. 2).

Таблица 2

Исходные условия эксперимента

	NPV (тыс. у.е.)	Вероятность
Минимум	9634	0,05
Вероятное	14790	0,9
Максимум	43163	0,05

На основе исходных данных проводилась имитация, для которой использовалась функция «Генерация случайных чисел».

3. Далее на основе выбранного распределения проводится имитация ключевых факторов, и рассчитываются значения NPV с учетом полученных значений.

4. Имитационное моделирование продемонстрировало следующие результаты:

- среднее значение NPV составляет 15950,79 тыс. у.е.;
- минимальное значение NPV составляет 15940,15 тыс. у.е.;
- максимальное значение NPV составляет 15962,98 тыс. у.е.;
- коэффициент вариации NPV равен 12%;
- число случаев $NPV < 0$ — нет;
- вероятность того, что NPV будет меньше нуля равна нулю;
- вероятность того, что NPV будет больше максимума также равна нулю.

Оценим риск данного инвестиционного проекта. Для расчета величины риска в данном случае используем показатель среднеквадратического отклонения — s , и математического ожидания — M (NPV). В соответствии с правилом «трех сигм», значение случайной величины, в данном случае — NPV, с вероятностью близкой 1 находится в интервале $[M - 3s; M + 3s]$. В экономическом контексте это правило можно истолковать следующим образом:

- вероятность получить NPV проекта в интервале $[15950,79 - 3,58; 15950,79 + 3,58]$ равна 68%;
- вероятность получить NPV проекта в интервале $[15950,79 - 7,16; 15950,79 + 7,16]$ равна 94%;
- вероятность получить NPV проекта в интервале $[15950,79 - 10,74; 15950,79 + 10,74]$ близка к единице, т.е. вероятность того, что значение NPV проекта будет ниже 15 940,05 тыс. у.е. ($15950,79 - 10,74$) стремится к нулю.

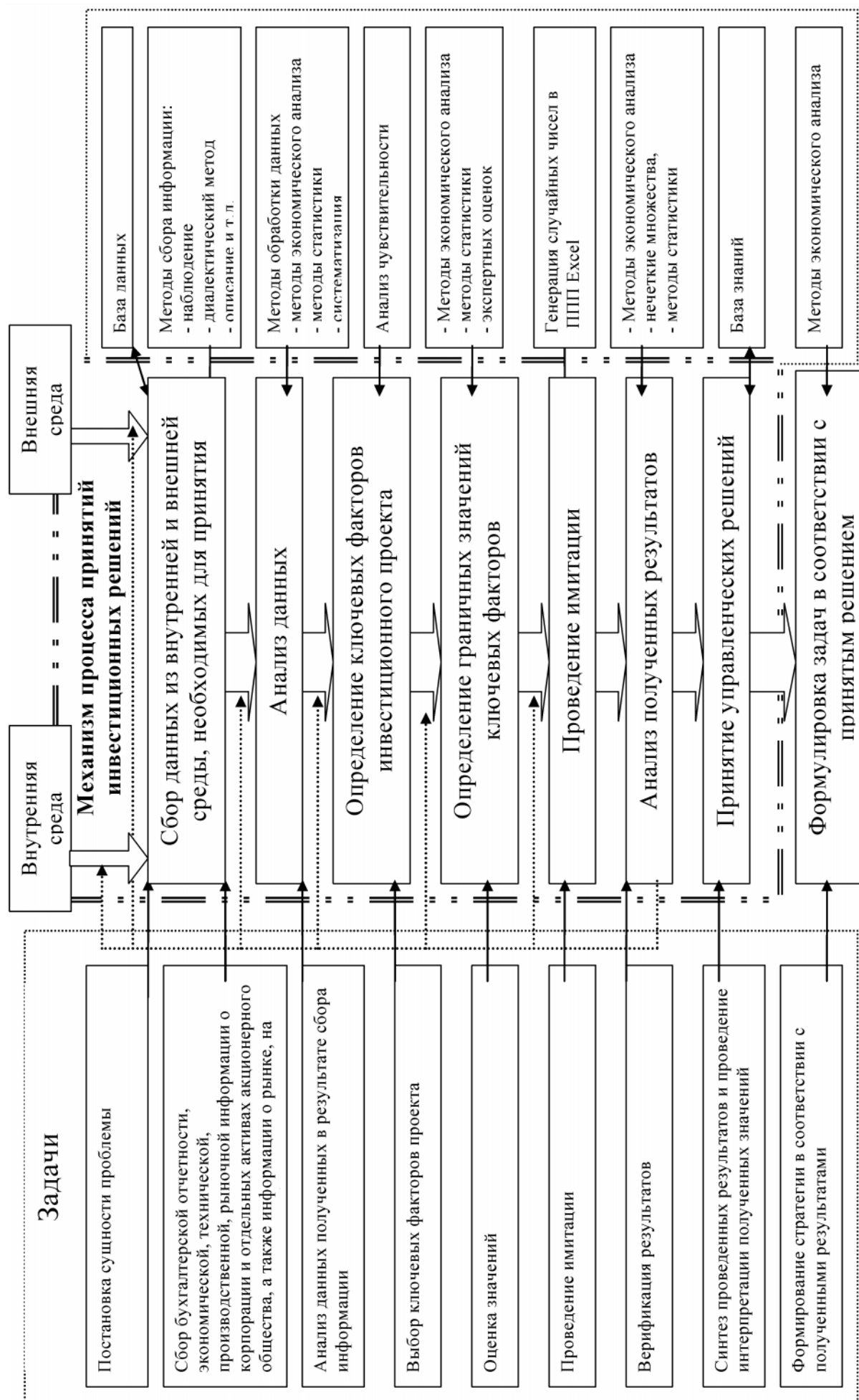


Рис. 1. Механизм принятия инвестиционных решений с помощью имитационного моделирования

Таким образом, суммарная величина возможных потерь, характеризующих данный инвестиционный проект, полученная методом имитационного моделирования составляет 10,74 тыс. у.е. (что позволяет говорить о высокой степени надежности проекта).

Недостатком имитационного моделирования является невозможность учесть и отразить в ходе проведения эксперимента всех возможных сценариев развития [12]. Решение данной проблемы предлагает метод сценариев [1]. Предлагается следующий механизм сценарного анализа, этапы которого представлены ниже (рис. 2).

1. Используя анализ чувствительности, определяются ключевые факторы инвестиционного проекта. Для этого проводится анализ чувствительности по определенным факторам в интервале от -20% до +20% и выбираются те из них, изменения которых приводят к наибольшим изменениям NPV [6, 7].

2. Рассматриваются возможные ситуации и сочетания ситуаций, обусловленные колебаниями этих факторов. Для этого рекомендуется строить «дерево сценариев» [12].

3. Методом экспертных оценок определяются вероятности каждого сценария.

Ситуация 1: Колебания налоговых ставок Вероятность ситуации = 0,3

Ситуация 2: Колебания объема сбыта Вероятность ситуации = 0,4

Ситуация 3: Колебания цены сбыта Вероятность ситуации = 0,3

Рассмотрим также возможные сценарии развития этих ситуаций.

Ситуация 1: Колебания налоговых ставок Вероятность ситуации = 0,3

Сценарий 1: Снижение налоговых ставок на 20%

Вероятность сценария в рамках данной ситуации = 0,1

Общая вероятность сценария = $0,1 \times 0,3 = 0,03$

Сценарий 2: Налоговые ставки остаются неизменными

Вероятность сценария в рамках данной ситуации = 0,5

Общая вероятность сценария = $0,5 \times 0,3 = 0,15$

Сценарий 3: Повышение налоговых ставок на 20%

Вероятность сценария в рамках данной ситуации = 0,4

Общая вероятность сценария = $0,4 \times 0,3 = 0,12$

Ситуация 2: Колебания объема реализации Вероятность ситуации = 0,4

Сценарий 4: Снижение объема реализации на 20% $P = 0,25 \times 0,4 = 0,1$

Сценарий 5: Объем реализации не изменяется $P = 0,5 \times 0,4 = 0,2$

Сценарий 6: Увеличение объема реализации на 20% $P = 0,25 \times 0,4 = 0,1$

Ситуация 3: Колебания цены реализации Вероятность ситуации = 0,3

Сценарий 7: Снижение цены реализации на 20% $P = 0,2 \times 0,3 = 0,06$

Сценарий 8: Цена реализации не изменяется $P = 0,5 \times 0,3 = 0,15$

Сценарий 9: Увеличение цены реализации на 20% $P = 0,3 \times 0,3 = 0,09$

4. По каждому сценарию с учетом его вероятности рассчитывается NPV проекта, в результате чего получается массив значений NPV (табл. 3, 4, 5).

Таблица 3

Ситуация 1			
Ситуация	1		
Сценарии	1	2	3
Вероятности	0,03	0,15	0,12
NPV	78 310 414	68 419 353	59 397 846

Таблица 4

Ситуация 2			
Ситуация	2		
Сценарии	4	5	6
Вероятности	0,1	0,2	0,1
NPV	48 005 666	68 419 353	88 833 040

Таблица 5

Ситуация 3			
Ситуация	3		
Сценарии	7	8	9
Вероятности	0,06	0,15	0,09
NPV	47 901 966	68 419 353	88 936 739

Все промежуточные данные сводятся в итоговую таблицу (рис. 3).

Проведенный риск-анализ проекта позволяет сделать следующие выводы:

Наиболее вероятный NPV проекта (68 249 026 тыс. у.е.) несколько ниже, чем ожидалось от его реализации (68 310 124 тыс. у.е.). Несмотря на то, что вероятность получения NPV равна нулю, проект имеет достаточно сильный разброс значений показателя NPV, о чем говорят коэффициент

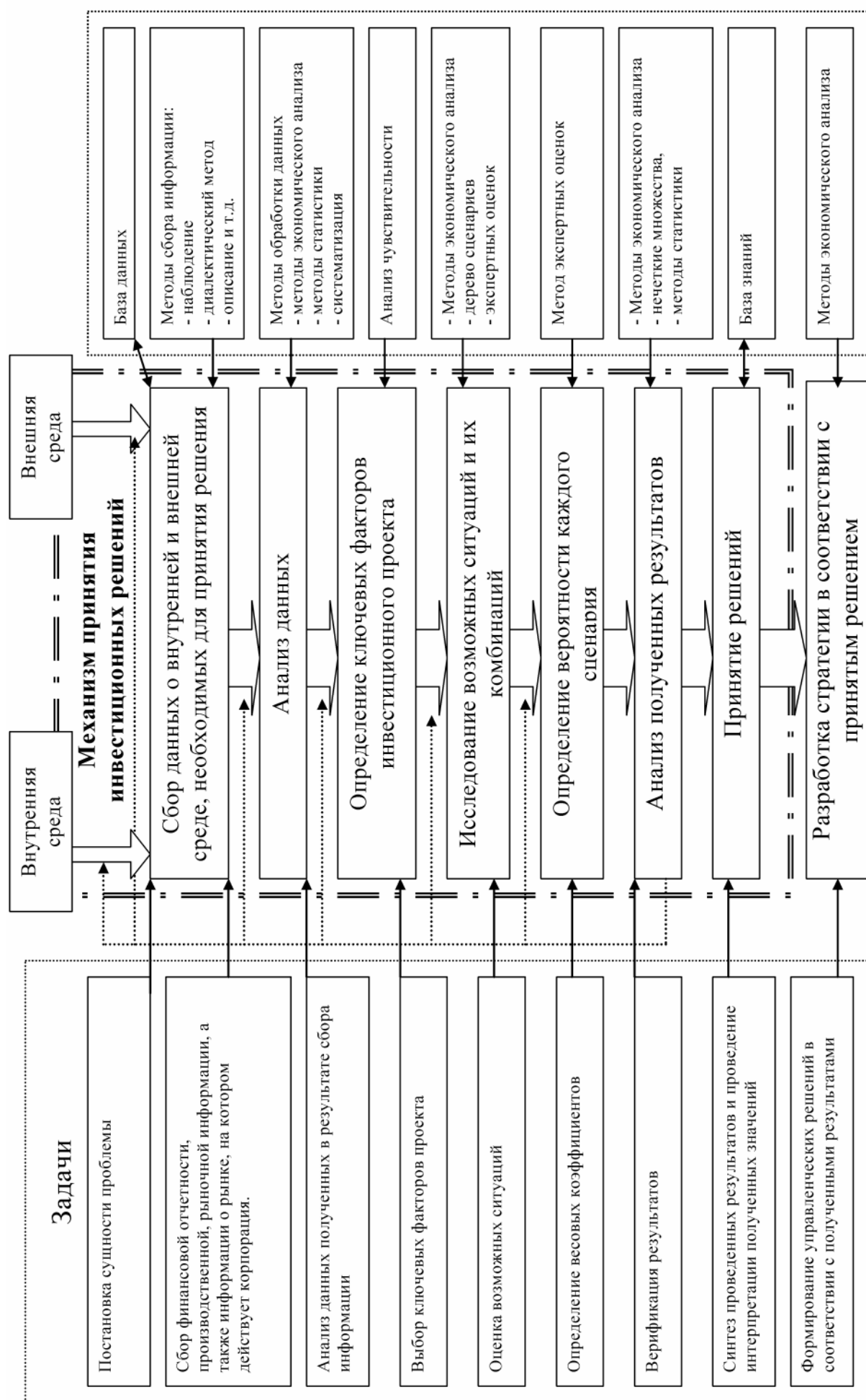


Рис. 2. Механизм принятий инвестиционных решений методом сценариев

	А	В	С
1	Ситуации	1	
2	Сценарии	1	2
3	Вероятности	0,03	0,15
4	NPV	78 310 414	68 419 353
5			
6			
7	Средняя NPV	68 249 026	
8	Квадраты разностей	101 231 541 059 255	29 011 509 990
9	Отклонение s	25 724 942	
10	Козф. вариации CV	0,38	
11	$P(NPV \leq 0)$	0,00	
12	$P(NPV > \text{максимума})$	0,21	
13	$P(NPV > \text{Среднее} + 1\sigma)$	0,40	
14	$P(NPV = \text{Среднее})$	0,50	

Рис. 3. Итоговая таблица сценарного анализа

вариации и величина стандартного отклонения, что характеризует данный проект как весьма рискованный. При этом несомненными факторами риска выступают снижение объема и цены реализации.

Величина риска ИП в соответствии с правилом «трех сигм» составляет $3 \times 25\,724\,942 = 77\,174\,826$ тыс. у.е., что превышает наиболее вероятный NPV проекта (68 249 026 тыс. у.е.)

Размер риска можно также охарактеризовать посредством коэффициента вариации (CV). В данном случае $CV = 0,38$. Это значит, что на 1 ден.ед. среднего дохода (NPV) от ИП приходится 0,38 у.е. возможных потерь с вероятностью равной 68%.

Сценарный подход играет особую роль при подготовке стратегии корпоративной структуры. Он позволяет увидеть только зарождающиеся проблемы и подготовить корпорацию к будущим изменениям.

ВЫВОДЫ

Итак, на основе проведенного исследования можно сделать следующие выводы.

В настоящее время все большее число отечественных корпораций используют сценарное планирование [5]. В результате заметно снижается уровень неопределенности, приобретается большая уверенность в правильности выбранной стратегии, возникает понимание того, как нужно поступать, если события будут разворачиваться по тому или иному сценарию.

Эффективность применения разработанных технологий инвестиционного проектирования обусловлена тем, что они могут быть легко реализованы обычным пользователем ПК в среде MS Excel, а универсальность математических алгоритмов, используемых в технологиях, позволяет применять их для широкого спектра ситуаций неопределенности, а также модифицировать и дополнять другими инструментами.

Для планирования и осуществления инвестиционной деятельности особую важность имеет предварительный анализ и оценка рисков, который проводится на стадии разработки инвестиционных проектов и способствует принятию разумных и обоснованных управленческих решений.

Главным направлением предварительного анализа рисков является определение показателей возможной экономической эффективности инвестиций, т.е. отдачи от капитальных вложений, которые предусматриваются проектом. Как правило, в расчетах принимается во внимание временной аспект стоимости денег.

При анализе инвестиционных проектов исходят из определенных допущений. Во-первых, с каждым инвестиционным проектом принято связывать денежный поток. При оценке рисков следует обязательно учитывать влияние инфляции. Это достигается путем корректировки элементов денежного потока или коэффициента дисконтирования на индекс инфляции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белкин А.Р. Принятие решений: комбинаторные модели аппроксимации информации / А.Р. Белкин, М.Ш. Левин. — М.: Наука, 1990. — 160 с.
2. Бирман Г. Экономический анализ инвестиционных проектов / Бирман Гарольд, Шмидт Сеймур. — М.: Банки и биржи : ЮНИТИ, 1997. — 632 с.
3. Ивасенко А.Г. Инвестиции: источники и методы финансирования / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонина. — М.: Омега-Л, 2007. — 253 с.
4. Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов / В.В. Ковалев. — М.: Финансы и статистика, 1998. — 144 с.
5. Кужелев М.А. Формирование дивидендной политики корпорации / М.А. Кужелев // Новое в экономической кибернетике: (Сб. научн. ст.) // Модели корпоративного менеджмента. — Донецк: ДонНУ, 2008. — №2. — С. 54-61

6. Лимитовский М.А. Основы оценки инвестиционных и финансовых решений / М.А. Лимитовский. — М.: ДеКА, 1996. — 192 с.
7. Норткотт Д. Принятие инвестиционных решений / Пер. с англ. под ред. А.Н. Шохина. — М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 1997. — 220 с.
8. Розенберг Д. Инвестиции : Терминол. слов.: Более 7500 терминов / Д. Розенберг. — М.: ИНФРА-М., 1997. — 400 с.
9. Савчук В.П. Анализ и разработка инвестиционных проектов: Учеб. пособие для студентов экон. вузов / В.П. Савчук, С.И. Прилипко, Е.Г. Величко. — К.: Абсолют-В: Эльга, 1999. — 304 с.
10. Системный анализ и принятие решений: Словарь-справочник: [Учеб. пособие для вузов по направлению подготовки бакалавров и магистров «Систем. анализ и управление»] / Под общ. ред. В.Н. Волковой и В.Н. Козлова. — М.: Высш. шк., 2004. — 613 с.
11. Фальцман В.К. Оценка инвестиционных проектов и предприятий / В.К. Фальцман. — М.: ТЕИС, 2001. — 56 с.
12. Экономическая кибернетика : Учеб. пособие для студ. вузов по специальности «Экон. кибернетика» / Лысенко Ю.Г. и др. — Д.: Юго-Восток, 2003. — 516 с.

ОСОБЛИВОСТІ СТІМКІХ ІННОВАЦІЙ КОМПАНІЙ

Чорна О.М., к.е.н., асистент, ДонНУ,
Кравченко М.А., студентка, ДонНУ

В статті визначено ключові фактори прискорення інноваційної діяльності компаній. Розкрито особливості моделей інноваційного розвитку компанії (типової моделі з середньою дохідністю і відносно тривалим періодом досягнення беззбитковості у порівнянні з моделлю стрімких інновацій). Визначено напрямки формування інноваційної стратегії компанії. Це сприятиме як створенню додаткових цінностей для інноваційно-орієнтованих компаній та споживачів їх продуктів, активізуватиме інноваційні процеси в економіці України в цілому.

Ключові слова: інновація, стрімка інновація, «підбивна» інновація, інноваційні процеси, «надмірна інноваційність».

ВСТУП

Актуальність дослідження стрімких інновацій пов'язана з тим, що на сучасному етапі основним критерієм ефективного розвитку є якість і швидкість впровадження нових інформаційно-технологічних систем і управлінських підходів шляхом відповідної спрямованості інноваційної політики. Адаптація, гнучкість реакції компанії на вплив зовнішнього середовища забезпечується, насамперед, інноваційною діяльністю компанії. В той же час потребують обґрунтування питання створення потужної інноваційної системи розвитку.

Загальні питання впровадження інновацій стали предметом дослідження багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів, серед яких П. Друкер, Б. Твісс, Г. Гвішіані, Р. Спенсер, А. Томпсон, Масаакі Імаї, В. Гесць, О. Орлюк. Особливостям стрімких інновацій компанії присвячені праці Джеффри К. Лайкера, Майкла Л. Джорджа, Джеймса Воркса, Кімберлі Вотсон-Хемфілда, В. Семиноженка, Л. Юрченка та інших. Однак на жаль в роботах цих авторів недостатньо висвітлені фактори забезпечення швидкого руху інновацій до споживача і відповідно — особливості управління стрімкими інноваційними процесами.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

В промислово розвинених країнах світу частина нових або вдосконалених технологій, продукції, обладнання, які містять у собі нові знання або рішення, становить близько 90% приросту валового внутрішнього продукту [1].

Частка України на ринку інноваційної продукції світу становить приблизно 0,05-0,1%. Це є свідченням того, що інноваційні процеси в Україні не набули розвитку і не стали істотним фактором зростання ВВП. Без активізації інноваційних процесів неможливе підвищення ефективності виробництва, зростання ВВП і поліпшення добробуту населення України.

Метою дослідження є визначення факторів забезпечення стрімких інноваційних змін, особливостей системного та стратегічного підходів до управління інноваціями, розкриття механізму ефективного інноваційного процесу на основі гнучкої моделі. Дослідження стрімких інновацій компанії з огляду перспектив їх розвитку сприятиме формуванню обґрунтованої концепції механізму інноваційного розвитку компанії, спрямовану на забезпечення стабільного і ефективного розвитку економіки України в цілому.

РЕЗУЛЬТАТИ

За твердженням одного з найбільш впливових теоретиків менеджменту XX сторіччя Пітера Друкера в бізнесі є дві базові функції, які здатні генерувати прибуток — маркетинг та інновації, а все інше — витрати [2].

Зазвичай інновації асоціюють з винаходами. Але треба враховувати існування продуктових і сервісних інновацій, тому що саме інноваційність в підходах до продажу дозволяє компаніям — комерційним організаціям, основною метою яких є здійснення економічної діяльності (виробничої, торговельної, посередницької, фінансової, страхової та іншої) — генерувати прибутки, не створюючи нового продукту.

Сутність інновації компанії розкривається у взаємодії двох основних форм: фізичної (як продукту) і динамічної (як інноваційного розвитку).

Значущі сучасні світові тенденції впровадження компаніями інновацій пов'язані з наступним:

1. Внаслідок швидкої зміни потреб споживачів більшість компаній не здатні зростати і змушені залишати ринок після двох років діяльності.

2. Десята частина списку 500 найуспішніших компаній світу оновлюється щороку. (Ця ротація означає, що з'являється 10% нових компаній, які витісняють лідерів ринку внаслідок конкуренції).

3. Переважна більшість компаній не здатна підтримувати зростання дохідності акціонерів на рівні вище середнього.

4. З десяти інноваційних проектів два провалюються, шість «виходять в нуль» і тільки два «запалюють» ринок.

Стрімкі інноваційні процеси забезпечуються переходом від лінійних до системних інновацій. В лінійних інноваціях основним об'єктом є технологічний процес, інноватором виступає технолог, організатором — функціональний спеціаліст, інноваційний процес — періодичний. В системних інноваціях об'єктом виступає швидкість розвитку бізнесу.

Рушійною силою сучасних системних інновацій є міжфункціональні команди, в які включаються спеціалісти різних галузей знань, що породжує «вибух» нових ідей.

В системі стратегічного управління інноваціями під інноваціями слід розуміти не лише створення нових товарів і послуг. Це також інноваційні моделі, інноваційні процеси, інноваційна організація, інноваційні технології, інноваційний маркетинг. Управління моделями пов'язане з відкриттям нових можливостей, створенням додаткових цінностей для компанії та її споживачів. Основними критеріями в інноваційних моделях є продукт, бюджет і час [3].

Слід зауважити, що на думку видатного економіста минулого сторіччя Йозефа Шумпетера інновація є установленням нової виробничої функції. Це може бути виробництво нового товару, впровадження нових форм організації, таких як, наприклад, злиття, відкриття нового ринку й т.п. Треба віддати належне Й. Шумпетеру, який стверджував, що інновація не є кращим способом виробництва з можливих, а є найвигіднішим способом зі звичайних, перевірених практикою [4, с. 1539-1557].

Для моделі інноваційного процесу інновація розглядається як продане або реалізоване нововведення. Основна мета управління моделями — це досягнення максимальних результатів для всього бізнесу за рахунок реалізації інноваційної стратегії.

Типову модель створення інновації та характерні співвідношення між часом та грошовими потоками в процесі розробки інновації з середньою дохідністю і відносно тривалим періодом досягнення беззбитковості відбито на рис. 1.

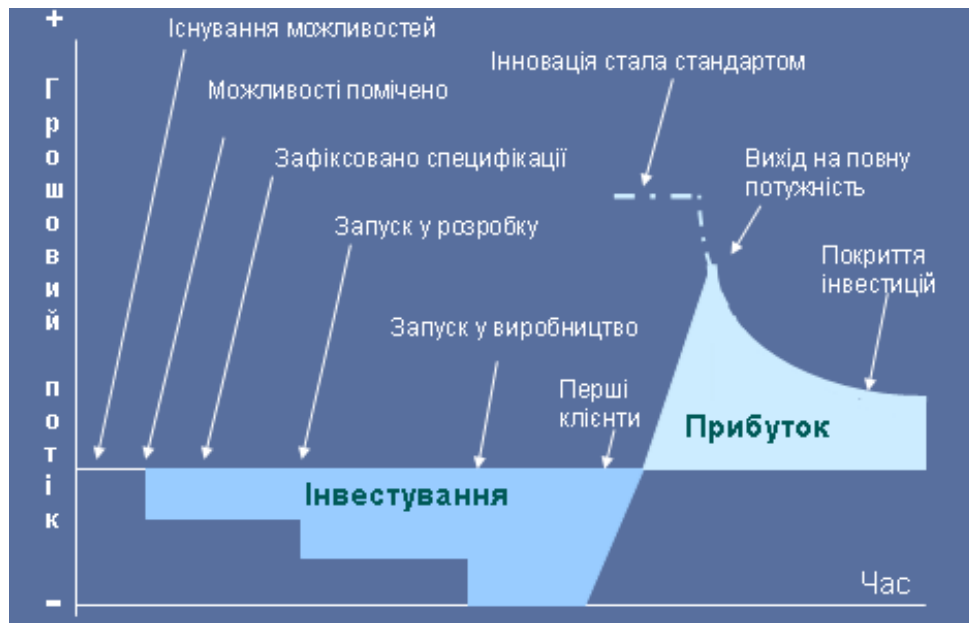


Рис. 1. Типова модель створення інновації (складена на основі джерела [5]).

Наведена модель ілюструє типові грошові потоки на кожному з етапів процесу створення інновацій. Інвестиційна зона охоплює всі інвестиції та моніторинг ринку, розробку та запуск товару чи послуги. Зона дохідності відображає позитивний грошовий потік. Для більшості компаній характерні помилки і затримки практично на кожному етапі як в зоні інвестицій, так і в зоні дохідності.

Аналіз причин, з яких компанії інвестують в розробку більше, ніж є достатнім, свідчить що ними є:

1. Застосування неефективних методів виявлення можливостей на ринку й справжніх потреб споживачів, що призводить, в результаті, до втрати доходів та збільшенні витрат на етапі розробки.

2. Недосконалі управлінські рішення.

3. Нестачу або відсутність комунікацій між маркетингом, відділом розробки та операційним відділом, що призводить до високих витрат за низької якості.

4. Існування феномену «надмірної інноваційності», коли інновації розробляються з нуля, замість того, щоб винаходити новіше.

Зона дохідності стає меншою внаслідок того, що компанії:

- обмежують взаємодію з клієнтами і спостереження за їх поведінкою до і під час процесу розробки — це заважає визначати справжні точки диференціації;

- «заморожують» характеристики майбутнього продукту до початку розробки.

Через зазначені проблеми інновація виходить на ринок коли ціни впадуть через затоварювання, і стратегія «зняття вершків» не спрацює.

З зазначених вище причин компаніям слід звернути увагу на технології стрімкої інновації, які дозволять:

- оперативно розпізнати кращі можливості, що означає вищу диференціацію і вищу швидкість, ніж у конкурентів;
- кількісно визначити необхідність і час запуску проекту, що дає чіткі та зрозумілі інструменти контролю над часом підготовки та виходом інновацій на ринок;
- покращити моніторинг незадоволених (невиражених) потреб клієнтів;
- скоротити час розробки та переходу від розробки до дій.

Наведена модель (рис. 2) ілюструє типові грошові потоки на кожному з етапів процесу створення інновацій. Інвестиційна зона охоплює всі інвестиції та моніторинг ринку, розробку та запуск товару чи послуги. Зона дохідності відображає позитивний грошовий потік. Для більшості компаній характерні помилки і затримки практично на кожному етапі як в зоні інвестицій, так і в зоні дохідності.

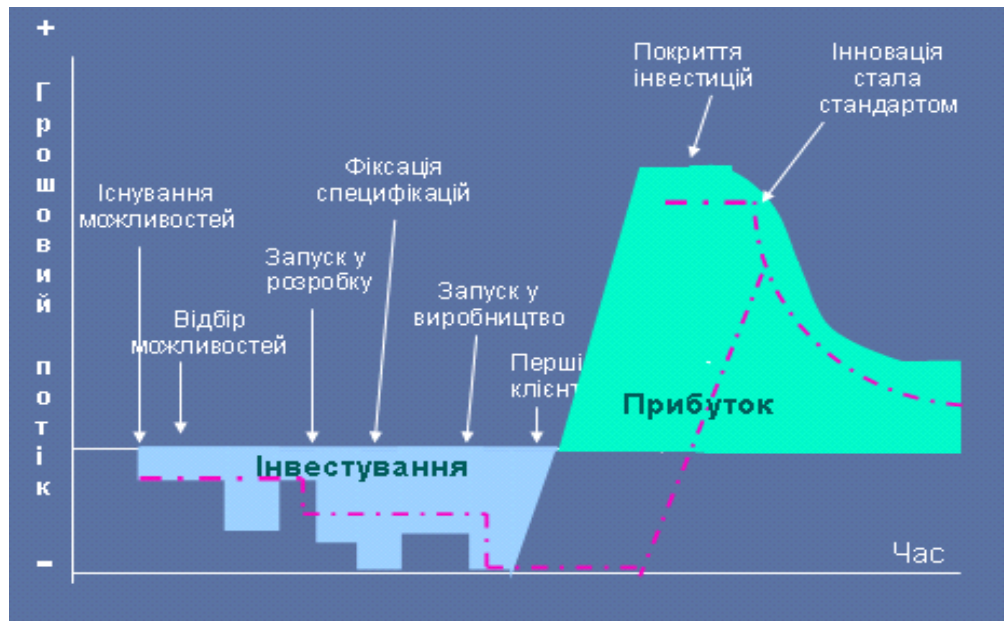


Рис. 2. Модель стрімкої інновації (складена на основі джерела [5]).

Завдяки зазначеній технології інвестиції в інновації почнуться раніше, тому більше ресурсів вкладатиметься у прискорені цикли навчання (інвестиційні піки відповідають конкретним подіям під час циклу розробки інновації). Однак розуміння потреб споживачів, отримане раніше, окупиється у вигляді скорочення часу на розробку та високим маржинальним прибутком завдяки значно вищій диференціації.

Більша швидкість також означає, що компанії можуть виводити на ринок додаткові пропозиції чи інші інновації.

З малюнку видно, більше коштів витрачається на виявлення та аналіз можливостей, завдяки чому компанія швидше, ніж інші, починає працювати над найкращими з виявлених можливостей. І хоча на початку інвестицій вкладатиметься більше, але скорочення часу, потрібного для визначення потреб означає, що інвестиція в цілому буде не набагато більшою, ніж при традиційному підході до інновацій.

Також, розробка проходить набагато швидше та успішніше з точки зору отриманої диференціації. Більш короткий період розробки означає, що інвестиції менші і компанія швидше виводить продукт на ринок. Краща диференціація означає, що зона дохідності буде більш високою. До того ж, такі зміни дозволяють компанії створювати кілька інновацій, коли конкуренти за такий самий час можуть створити лише одну. Безперечно, зростають доходи, тому з самого початку забезпечується більш висока прибутковість. Адже компанія виводить інновацію на ринок ще до його затоварювання схожими пропозиціями.

Слід зазначити, що створення стрімких інновацій компанії має сфокусуватися на трьох імперативах (лат. *imperativus* — наказовий, від лат. *impero* — велю):

По-перше, на диференціації, яка дозволяє підвищити зону дохідності (поки конкуренти за такий самий час створюють одну інновацію). Статистика свідчить, що ймовірність успіху високо диференційованих продуктів становить 82%, у той час, як ймовірність успіху товарів-імітаторів становить 18%.

По-друге, на швидкому виходу на ринок. Якщо компанія виходить на ринок на ранньому етапі (найкраще у складі перших трьох компаній), то отримує фантастичне прискорення. І, звичайно, перший гравець отримує найбільшу перевагу. Хоча іноді буває, що швидкий імітатор здатен відібрати значну частину прибутку, особливо коли першій компанії бракує операційної чіткості та новаторства.

По-третє, на орієнтації на створення так званих «підривних» інновацій (абсолютно нових пропозицій, процесів, методів, технологій, що пропонують радикальний відхід від існуючих). «Підривні» інновації на відміну від підтримуючих (що є покращеннями, які будуються на існуючій технології, продуктах/послугах, ринковій стратегії) змінюють ринок, а не тільки його динаміку в межах існуючих рамок [5, 6, 7].

Стрімкі інновації можуть запропонувати вибуховий ріст, але мають певні характеристики, пов'язані з ризиками. Вони:

- Можуть вимагати нових технологій чи ключових компетенцій (тоді компаніям потрібно буде розвивати нові знання та навички).
- Можуть не зацікавити постійних клієнтів (тому компаніям потрібно буде створювати нову клієнтську базу).
- Можуть вимагати абсолютно нових каналів продажу.
- Можуть конкурувати з існуючими пропозиціями та поглинути їх.
- Будуть мати непрогнозовані обсяги продажу та прибутків (як мінімум, на початку).

Проте, підривні інновації можна підсилювати завдяки підтримуючим. Тобто, компанія може створити потік інновацій — спочатку підривну інновацію, а потім кілька підтримуючих, чим частково і буде вирішено проблему із затоварюванням.

Для того, щоб бізнес-процеси максимально сприяли реалізації інноваційної стратегії необхідна відповідність організаційної структури управління обраній інноваційній стратегії.

Ефективність інноваційного процесу залежить від стратегічного визнання пріоритету прав на інтелектуальну власність як основу успіху фірми, формування загальної ділової стратегії бізнесу з обов'язковим включенням до неї стратегії управління інноваціями та інтелектуальними активами. Стратегічне управління інноваціями забезпечує формування інтелектуальної моделі підприємства, яка базується на децентралізованих одиницях, гнучкій робочій силі, орієнтації на командну роботу, де апарат управління виконує роль не контролера, а лідера і радника, людські ресурси розглядаються не як витрати, а як інвестиції, існує відкрита інформаційна система, корпоративна культура передбачає перетворення всіх співробітників у лідерів, увага керівництва зосереджена на змінах факторів навколишнього середовища [8].

Інтелектуальний тип підприємства передбачає формування відповідної корпоративної культури, яка є джерелом стійких конкурентних переваг [8]. Успіх стратегічного управління сьогодні в значній мірі визначається тим, наскільки розвинута інноваційна культура бізнесу, яка базується на постійному вдосконаленні та навчанні, тому персонал фірми розглядається в стратегічному управлінні як найвища цінність.

Основною метою інноваційного маркетингу є формування, завоювання та утримання споживачів. Основою інноваційного маркетингу є нове визначення споживчої цінності, яке дається з точки зору споживача, а саме: фірма існує лише для того, щоб створювати для клієнтів споживчі цінності і допомагати їм досягати власних результатів. З цією метою фірма повинна встановити партнерські відносини із споживачами і розглядати їх в якості співінноваторів. Саме тому оцінка споживача є вирішальною для фірми.

Ефективність інноваційного процесу визначається міцністю самого слабкого елемента в інноваційному процесі. Коли навіть один елемент відсутній або слабкий, результат може дорівнювати нулю. В процесі управління інноваціями в загальну стратегію фірми повинна включатися програма вдосконалення всіх елементів інноваційного процесу, яка повинна реалізовуватись системно. Системність передбачає включення творчого потенціалу і знань персоналу, інвесторів, постачальників, споживачів, партнерів в управління інноваційним розвитком.

ВИСНОВКИ

Стрімкі інноваційні процеси, пов'язані із значними ризиками і передбачають перехід від лінійних до системних інновацій. Рушійною силою системних інновацій є міжфункціональні команди. Проведення «підривних» інновацій має сенс підсилювати підтримуючими. Стратегічне управління інноваціями забезпечує формування інтелектуальної моделі підприємства, яка є джерелом стійких конкурентних переваг.

Технології стрімкої інновації мають значні переваги. Вони дозволяють оперативно розпізнати кращі можливості, кількісно визначити необхідність і час запуску проекту, покращити моніторинг невиражених потреб клієнтів, скоротити час розробки та переходу від розробки до дій. Створення стрімких інновацій компанії має сфокусуватися на трьох імперативах: диференціації, швидкому виходу на ринок, орієнтації на створення підривних інновацій (абсолютно нових пропозицій, процесів, методів, технологій, що пропонують радикальний відхід від існуючих). Для забезпечення ефективною реалізації інноваційної стратегії необхідно формувати партнерські стосунки із споживачами, залучаючи їх в якості співінноваторів. Впровадження стрімких інновацій сприятиме не тільки створенню додаткових цінностей для компаній та споживачів, але й активізації інноваційних процесів в економіці України.

ЛІТЕРАТУРА

1. Парламентські слухання «Економічна політика України: актуальні питання» // Економіст. — 2004. — №6. — С. 19-38.

2. Друкер Питер Ф. Задачи менеджмента в XXI веке — М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. — 272 с.
3. Джеймс П. Вумек, Дэниел Т. Джонс Бережливое производство. Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании. Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. — 473 с.
4. Шумпетер Йозеф Алоиз. История экономического анализа. — В 3-х томах. — СПб., 2001. — Т. 3. — С. 1539-1557.
5. Майкл Л. Джордж, Джеймс Воркс, Кимберли Вотсон-Хемфилд Стремительные инновации / Пер. с англ. — К.: Companion group, 2007. — 350 с.
6. Майкл Л. Джордж. Бережливое производство + шесть сигм в сфере услуг: Как скорость бережливого производства и качество шести сигм помогают совершенствованию услуг и операций. (Серия «Модели менеджмента ведущих корпораций»). — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 402с.
7. Лайкер Дж.К. Дао Toyota: 14 принципов менеджмента ведущей компании мира / Джеффри К. Лайкер; пер. с англ. [Т. Гутман]. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 401 с.: ил. — (Серия «Модели менеджмента ведущих корпораций»).
8. Юрченко Л.А. Ключові фактори стрімких інновацій: стратегічний підхід — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/En/EM/2008_5_2/Zbirnik_EM_08_2_339.pdf

РЕАЛИЗАЦИЯ ПОЛИТИКИ АКТИВНОГО МАРКЕТИНГА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Мирошниченко Е.В., ст. преподаватель, ДонНТУ

В данной статье рассмотрен процесс реализации политики активного маркетинга, который применяется для формирования и корректирования потребительского спроса на образовательные услуги, получения информации о потенциальных потребителях образовательных услуг и направлен на реализацию принципа МС ISO 9001:2008 «Ориентация на потребителя».

Ключевые слова: жизненный цикл образовательной услуги, маркетинг и довузовская подготовка, причины поступления, факторы, процесс, тестирование, потребитель, система управления качеством.

ВВЕДЕНИЕ

В зарубежных странах идея управления качеством образования не является приобретением последних лет. В США, Великобритании, Японии уже достаточно долгое время существуют подразделения научно-исследовательских центров, занимающиеся проблемами развития высшего образования и разработкой методов наиболее эффективного управления процессами высшей школы. В России на данный момент также большое количество высших учебных заведений применяет принципы управления качеством в своей деятельности, что дает повод представителям украинских вузов при разработке и внедрении системы менеджмента качества (СМК) высшего образования ориентироваться на достижения своих зарубежных коллег.

СМК, разработанная в соответствии с международными стандартами ISO серии 9001:2008 [1] и IWA 2:2003, IDT; ДСТУ–П IWA 2:2007 «Настанови щодо використання ISO 9001:2000 у сфері освіти» [2] — это система, основанная на структурном наборе документов, которые регламентируют основные аспекты производственной (образовательной) и управленческой деятельности предприятия (университета).

Система качества (СК) распространяется на все процессы жизненного цикла образовательной услуги (ОУ):

1. Маркетинг и довузовская подготовка.
2. Проектирование учебного процесса.
3. Планирование учебного процесса.
4. Конкурсный отбор абитуриентов.
5. Организация и проведение учебного процесса.
6. Работа с выпускниками.
7. Дополнительное профессиональное образование
8. Послевузовское образование: аспирантура, докторантура.

Проведенный анализ свидетельствует об актуальности вопроса внедрения в деятельность высшей школы принципов активного маркетинга, направленных на формирование потребительского спроса на определенный вид продукции, услуги; формирование у потребителей верного представления о назначении той или иной продукции, содержании услуги. Заслуживает внимания монография авторов О.И. Волкова, Л.М. Виткина, Г.И. Химичевой, А.С. Зенкина, в которой построена математическая модель набора студентов, прогнозирования успешности и принятия мер в случае выявления негативной тенденции с использованием методов статистики [3]. В учебнике Момота А.И. рассмотрена петля качества, под которой понимается концептуальная модель взаимозависимых видов деятельности, влияющих на качество на различных стадиях от поиска, изучения рынка и определения потребностей до оценки их удовлетворенности [4].

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Неознакомленность украинских вузов с принципами и методами в области менеджмента качества требует проведения в Украине широкой ознакомительной кампании для распространения информации относительно управления качеством деятельности высшей школы. Проблемами, сдерживающими внедрение СМК в высшей школе являются: отсутствие методологии ее создания, адаптированной к государственным образовательным стандартам; дефицит специалистов-разработчиков; недостаток финансовых средств и недооценка практической пользы от внедрения системы управления качеством в вузе. Обособленность украинских вузов к внедрению методов управления деятельностью на всех этапах жизненного цикла ОУ, таких как разработка систем качества в соответствии с требованиями международных стандартов ISO 9000 и рекомендациями международного стандарта IWA 2:2003, IDT; ДСТУ–П IWA 2:2007 «Настанови щодо використання ISO 9001:2000 у сфері освіти» уже в ближай-

шем будущем может негативно отразиться на их конкурентоспособности в условиях глобализации и жесткой конкуренции.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Процесс «Маркетинг и довузовская подготовка» — деятельность, направленная на определение требований и ожиданий потребителей ОУ к основным результатам его деятельности, включая научные исследования и разработки, требования к образовательным услугам и определение потребности в трудовых ресурсах определенной квалификации и компетенции.

В качестве внешних потребителей ОУ выступают:

- государство и общество;
- абитуриенты и члены их семей;
- предприятия и организации -партнеры;
- предприятия-работодатели.

В качестве внутренних потребителей ОУ:

- обучаемые (студенты, аспиранты, докторанты);
- все виды персонала ОУ (профессорско-преподавательский, учебно-вспомогательный и административно-хозяйственный персонал);

- процессы и функциональные подразделения ОУ.

В рамках процесса «Маркетинг и довузовская подготовка» реализуется:

- мониторинг результатов деятельности ОУ;
- взаимодействие со всеми группами потребителей;
- оценка и анализ удовлетворенности потребителей;
- разработка и реализация мероприятий по улучшению имиджа ОУ, позиционирования его на рынке образовательных услуг и научной продукции;
- разработка на основе документированных требований потребителей характеристики к показателям результатов процессов системы качества ОУ.

Одной из форм активного маркетинга являются презентации, их элементы и характеристика:

- вступительное слово презентации;
- анкетирование абитуриентов;
- информационное сообщение, вручение раздаточного материала;
- ознакомление с профиограммами специальностей факультета (кафедры);
- профориентационное тестирование абитуриентов.

Анкетирование абитуриентов производится с помощью «Анкеты абитуриента», заполнение которой требует от 10 до 15 мин, осуществляется после вступительного слова презентации, но перед информационным сообщением. Нарушение данного порядка приводит к искажению информации, получаемой с помощью анкеты.

Обработка результатов анкетирования производится руководством факультета (кафедры) или уполномоченным на это лицом.

Результатом обработки данных может быть:

- прогнозируемое количество заявок на поступление в ДонНТУ;
- прогнозируемый рейтинг факультетов, специальностей ДонНТУ;
- анализ эффективности проводимых мероприятий информирования абитуриентов;
- анализ осведомленности абитуриентов о возможностях поступления в ДонНТУ;
- перечень причин поступления в ДонНТУ и т.д.

Обработка анкеты осуществляется статистическими методами с применением соответствующего программного обеспечения (Excel, Access, другие базы данных и пакеты математических вычислений).

В данной работе на примере кафедры «Управление качеством» («УК») Донецкого национального технического университета проведен статистический анализ факторов, которые влияют на положительное решение бакалавра о дальнейшем обучении по направлению «Качество, стандартизация, сертификация». Было предложено оценить по 10-ти балльной шкале каждый из 16 факторов, что дало возможность проанализировать причину выбора данной специальности. В анкетировании принимали участие студенты 2008 г. и 2009 г. набора, вопросы анкеты приведены в табл. 1.

С помощью программы Statistica 6.0 были проанализированы факторы, которые повлияли на решение бакалавров при переходе на кафедру «УК». Полученные результаты опроса для наилучшего восприятия представлены трехмерным графиком на рис. 1, где в одной координатной сетке изображена структура двух анализируемых выборок — результаты анкетных данных студентов групп КСС-08 и КСС-09.

Графическим методом представляется возможность одновременно оценить важные характеристики, такие как расположение или центральная тенденция распределения значений, вариация, отклонение от симметричности и выявление значений, которые являются отличающимися от подавляющей совокупности. На рис. 2 и 3 приведены результаты статистической обработки данных анкетного опроса групп КСС-08 и КСС-09 с помощью графика «Box & Whisker Plot» (ящик с усами).

Таблица 1

Факторы, которые повлияли на причину Вашего перехода на кафедру «УК»

Факторы	Баллы
1. Ваши способности	
2. Влияние родителей и товарищей	
3. Влияние рекламы	
4. Личный фактор	
5. Авторитет кафедры	
6. Величина конкурса	
7. Стоимость обучения	
8. Сложность обучения	
9. Условия обучения	
10. Качество обучения	
11. Срок обучения после бакалаврата	
12. Потребность рынка	
13. Возможность трудоустройства	
14. Престижность специальности, будущей профессии	
15. Зарплата предполагаемой работы	
16. Другая причина	

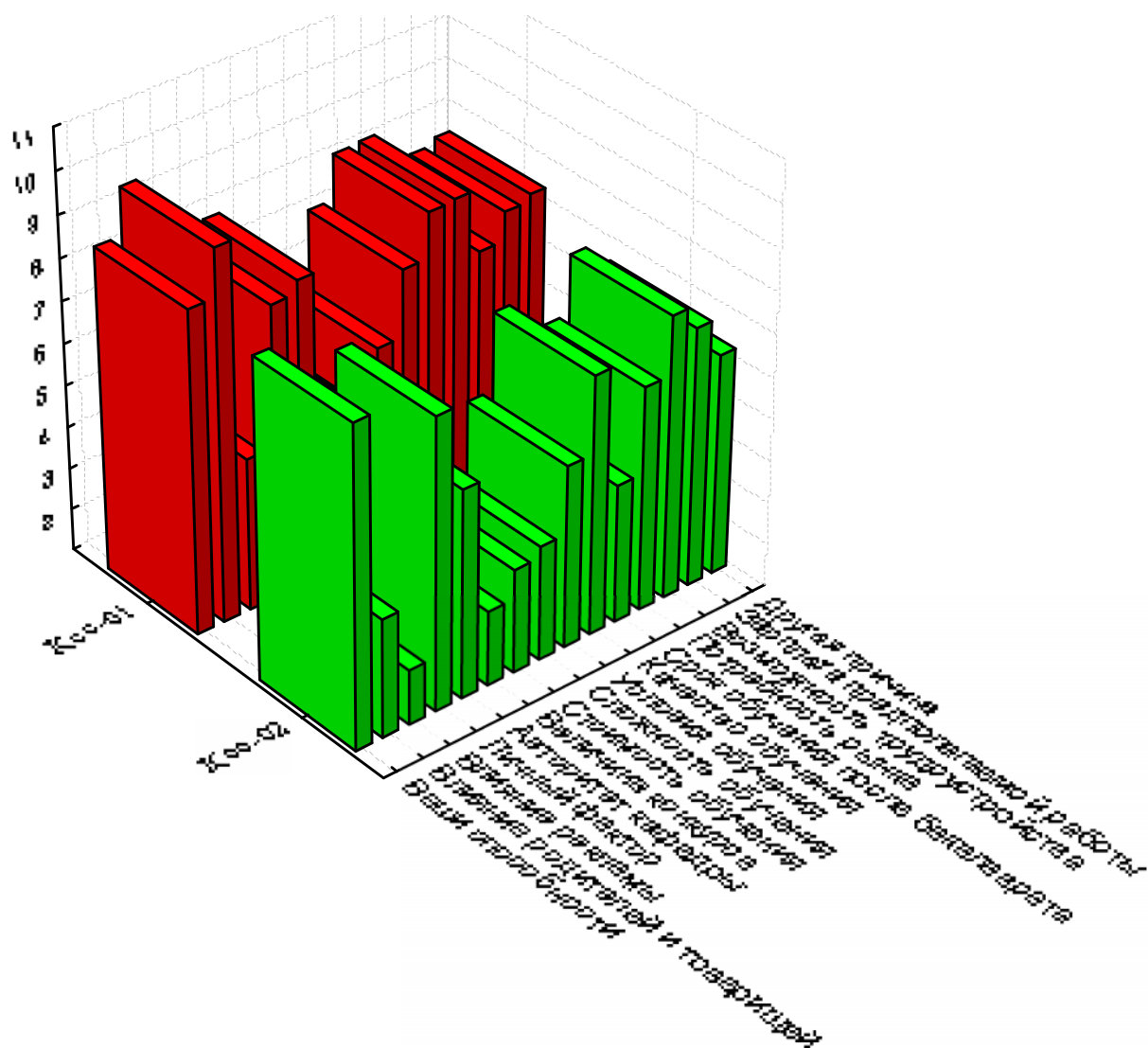


Рис. 1. Результаты анкетных данных студентов

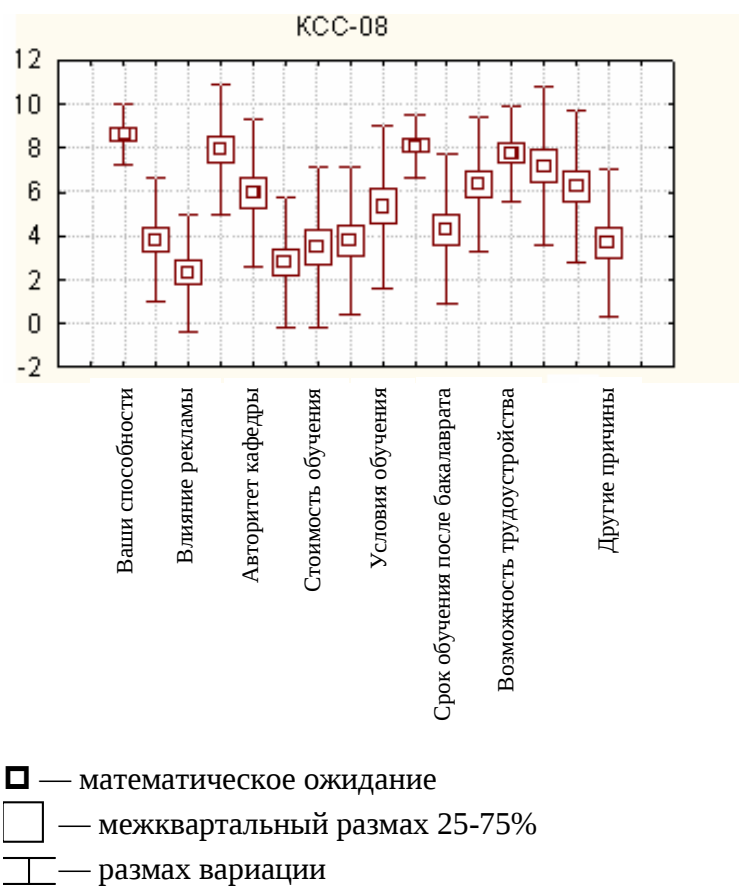


Рис. 2 – Анализ данных группы КСС-08 с помощью графика «Box & Whisker Plot»

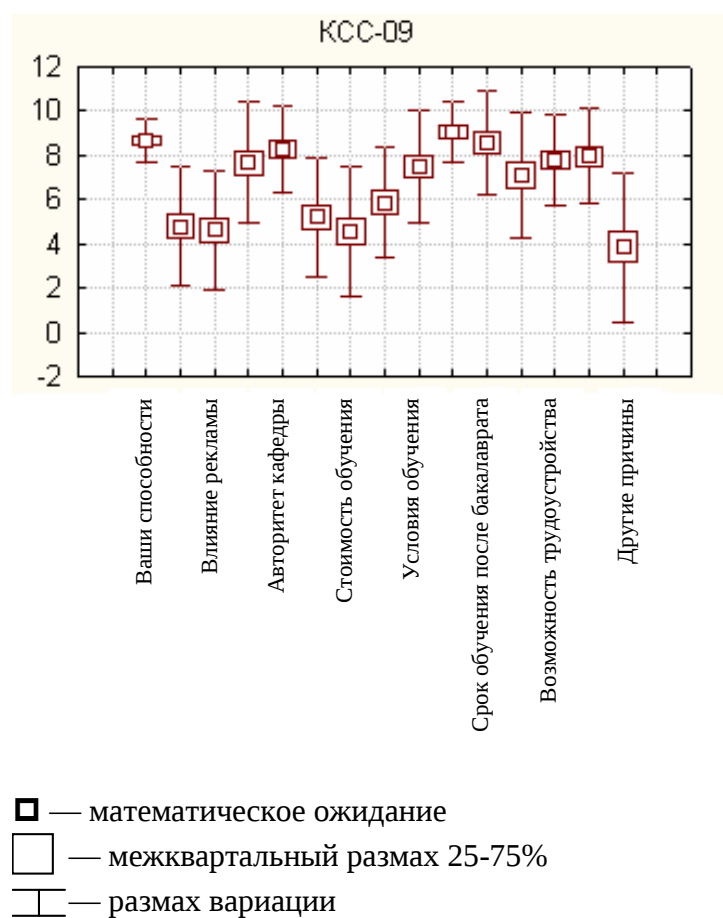


Рис. 3 – Анализ данных группы КСС-09 с помощью графика «Box & Whisker Plot»

Как видно из графиков 2 и 3 фактор «Ваши способности» и «Качество обучения» в обеих группах расположены почти на одном уровне, имеют самые малые отклонения от математического ожидания и разброс данных. Следовательно, можно сделать вывод о том, что практически все респонденты обеих групп отметили, что эти факторы повлияли на причину перехода на кафедру «УК», то есть относительно мало бакалавров с низким рейтингом желают принимать участие во вступительном конкурсе на востребованное рынком направление подготовки специалиста (магистра) по управлению качеством.

ВЫВОДЫ

С помощью статистических методов можно выявить, на основании каких факторов абитуриент сознательно делает выбор специальности и в целом высшего учебного заведения (ВУЗа). Обнаружено, что решающими факторами, которые повлияли на принятие решения абитуриентом при поступлении на кафедру «УК» ДонНТУ являются качество обучения и личные способности.

Процесс реализации политики активного маркетинга направлен на определение требований со стороны потребителей к образовательной услуге, их ожиданий, предпочтений и осведомленности относительно услуг, предоставляемых высшей школой. Нормативный документ, разработанный к данному процессу должен входить в совокупность документов системы управления качеством предприятия.

Анализ результатов тестирования абитуриентов позволяет определить контингент, который ориентируется на данный ВУЗ, а это помогает:

- определить «имидж» или авторитет факультета, кафедры, высшего учебного заведения среди абитуриентов;
- оценить соответствие существующего состояния с желаемым образом высшей школы и внести корректирующие действия по улучшению;
- вести работу с теми абитуриентами, которые фактически являются целевой аудиторией для данного ВУЗа.

ЛИТЕРАТУРА

1. МС ISO 9001:2008. СМК. Требования.
2. ДСТУ–П ІВА 2:2007 «Настанови щодо використання ISO 9001:2000 у сфері освіти».
3. Волков О.І. Системи якості вищих навчальних закладів: теорія і практика / О.І. Волков, Л.М. Віткін, Г.І. Хімичева, А.С. Зенкін. — Київ: видавництво «Наукова думка», 2006. — 301 с.
4. Момот О.І. Менеджмент якості та елементи системи якості: Підручник. / О.І. Момот. — К.: Центр учбової літератури, 2007. — 368 с.

МЕХАНИЗМ СТИМУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Бекирова С.Э., аспирантка, НАПКС

В статье рассматривается сущность понятия механизм стимулирования развития региона. Рассмотрены инвестиционная, инновационная, налоговая, экологическая составляющие механизма стимулирования. Сделаны предложения по усовершенствованию действующего механизма стимулирования социально-экономического развития региона.

Ключевые слова: стимулирование, механизм функционирования, механизм стимулирования социально-экономического развития региона.

ВВЕДЕНИЕ

Современное развитие государства характеризуется переходом к более эффективным и результативным методам управления, среди которых особое место занимает стимулирование социально-экономического развития.

Процесс стимулирования социально-экономического развития региона требует применения комплекса экономических, правовых, организационных, инвестиционных, инновационных, налоговых и других управленческих методов и средств. Их совокупность представляет собой механизм стимулирования социально-экономического развития региона. Среди ученых занимающихся исследованием стимулирования социально-экономического развития региона можно отметить: Елифанова А.А. [1, 2], Голикова А.П. [3], Нижник М., Мосова С. [4], Амоша О. [5], Борейко В.И. [6], Голикова А.П. [7], Гомольскую Н.И., Шмигаль Д.А. [8], Долишного М.И. [9], Кулагина А.С., Леонтьева Л.И. [10], Макогон Ю.В. [11], Мельника С.А. [12] и других.

Проблема социально-экономического развития региона формируется в каждом отдельном территориальном образовании и может оказывать негативное влияние на экономическое развитие страны в целом. В связи с этим показатели регионального развития являются индикаторами устойчивости и социально-экономической стабильности в обществе [13].

Однако, несмотря на наличие трудов в этом направлении, механизму стимулирования социально-экономического развития региона уделено недостаточно внимания и остается значительный резерв для научных изысканий.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ

С помощью социально-экономического стимулирования возможно решение проблем сбалансированности экономики региона, оптимизации производства, осуществления эффективной хозяйственной деятельности в народном хозяйстве. В связи с этим, систематизация существующего механизма стимулирования, анализ применяемых ранее, а также возможных направлений, форм, методов, а также инструментов стимулирования имеет принципиальное значение.

Целью данной статьи является определение сущности механизма стимулирования социально-экономического развития региона, его совершенствования на современном этапе.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Стимулирование представляет собой процесс воздействия на субъект деятельности направленный на внесение корректив в мотивы его действий. Некоторые исследователи отождествляют стимулы и интересы, а стимулирование представляют как объективную основу экономических интересов. Процесс стимулирования предусматривает обязательный комплекс стимулирующих влияний извне, который вызывает действия, направленные на реализацию соответствующих целей хозяйствования и достижения желаемого результата. Источником процессов стимулирования выступают потребности.

Шевчук В.Я., Рогожин П.С. термин «стимулирование» трактуют как объективную основу экономических интересов, которые будучи категорией, содержание которой детерминировано совокупностью потребностей и экономических отношений, выступают объективной основой механизмов стимулирования и мотивации субъектов и объектов промышленной политики. Экономические интересы отображают специфику общественного производства. А в условиях становления развитых рыночных отношений формируется новая персонализация экономических интересов [14, с. 58-60].

Понятие «механизм» рассматривается как система, устройство, что определяет порядок какого-либо вида деятельности. В соответствии с теорией организационных систем, механизм функционирования — это совокупность правил, законов и процедур, которые регламентируют взаимодействие участников организационной системы, а механизм управления включает перечень процедур принятия управленческих решений. В широком понимании под механизмом управления каким-либо видом экономической деятельности понимают совокупность организационно-управленческих и экономических методов, форм, приемов, инструментов и рычагов влияния на социально-экономическое развитие региона для обеспечения системы целей развития объекта управления [15, с. 51-52].

Учитывая вышесказанное, формирование механизма стимулирования развития региона должно базироваться на общности различных экономических интересов (общественных, коллективных, личностных, отраслевых или секторных, государственных и региональных), а также учитывать спектр социальных интересов населения.

Существует два подхода к содержательному наполнению механизма стимулирования. Первый подход базируется на том, что механизм стимулирования включает позитивные и негативные стимулы, а второй — рассматривает стимулирование исключительно с точки зрения позитивного влияния, что и наполняет содержание основных стимулов.

На формирование механизма стимулирования развития региона влияет жизненный цикл процесса стимулирования, который может быть представлен в виде последовательной цепи: закрепление стимулов в нормативно правовом поле — информирование субъектов стимулирования о существующей системе стимулов — осознание субъектами стимулирования действия стимулов — реализация действий вызванных в результате стимулирования.

Инструменты механизма стимулирования социально-экономического развития региона целесообразно классифицировать по следующим группам:

- макроэкономические инструменты, которые формируют благоприятную среду для развития;
- инструменты воздействия региональной и местной власти;
- институциональные инструменты, которые создают нормативно-правовое поле экономической деятельности;
- ресурсные, которые обеспечивают решение заданий ресурсного обеспечения развития;
- информационные инструменты, которые повышают уровень информационного обеспечения деятельности.

Инвестиционный блок механизма стимулирования развития региона должен быть направлен на решение трех основных заданий:

- создание благоприятного инвестиционного климата, позволяющего оптимизировать соотношение прибыльности и рисков инвестиций;
- рационализация государственного воздействия на инвестиционные процессы;
- привлечение дополнительных инвестиционных ресурсов.

В мировой практике наработан универсальный набор мероприятий, которые используются для привлечения иностранного капитала. Наиболее благоприятными среди них являются такие методы стимулирования иностранных капиталовложений:

- налоговые стимулы;
- финансовые стимулы: разного рода субсидии, ссуды, кредиты и гарантии их предоставления, государственное страхование;
- нефинансовые стимулы, направленные на создание общих условий эффективного функционирования иностранного капитала;
- обеспечение необходимыми факторами деятельности, информацией и службами управления относительно развития транспорта и других коммуникаций.

Главным условием успешной политики привлечения и использования иностранного капитала в экономике Украины является создание благоприятного инвестиционного климата. С целью обеспечения более стабильной правовой основы функционирования заграничного инвестора предлагается следующее. А именно: улучшение налоговых, таможенно-тарифных условий для иностранного партнера, гарантирование их стабильности, применение льгот, направленных на уменьшение риска потери капитала, расширения практики двусторонних договоренностей о взаимной защите инвестиций, расширения взаимодействия с международными организациями, которые занимаются вопросами инвестиционного сотрудничества, Международным банком реконструкции и развития и Международной финансовой корпорацией.

Является актуальной проблема привлечения в регион иностранных инвестиций через международные совместные предприятия. Новые источники эффективного внешнего финансирования, открывают доступ к современным технологиям и передовому управленческому опыту, насыщают потребительский рынок качественными товарами и услугами создают регулируемое развитие национально-зарубежных совместных предприятий. Совместное предпринимательство содействует организации более прогрессивного ведения хозяйства, реализации потенциальных возможностей рыночных отношений, развития здоровых конкурентных отношений, а также предотвращает монополизацию экономики. В государствах, которые проводят научно обоснованную последовательную политику поощрения иностранной совместной предпринимательской деятельности, создается среда, благоприятная не только для иностранных, но и для национальных инвесторов и предпринимателей. Однако кредиторы всегда выдвигают определенные условия, иностранные финансовые организации хотят иметь гарантии возвращения им одолженных денег, а кроме того, получить доход в виде процентов на одолженный капитал. Это основополагающий принцип формирования и функционирования рынка финансового капитала.

Взаимодействие и сотрудничество Украины с международными экономическими организациями, является важным фактором осуществления структурной перестройки ее экономики, создания

более привлекательного инвестиционного климата, внедрения передового опыта других стран в отечественную практику ведения хозяйства, привлечения и использования иностранных капиталов, интеграции в мировые рынки.

Украина имеет возможность улучшения финансового состояния за счет своих ресурсов. Но такой интенсивный переход к конкурентоспособной модели национальной экономики должен осуществляться в сотрудничестве с мировой системой ведения хозяйства, в которой важным экономическим рычагом являются иностранные инвестиции. Чтобы создать эффективную систему привлечения иностранных инвестиций, необходимо проследить особенности функционирования самых рациональных систем в ряде стран.



Рис. 1. Государственный механизм привлечения инвестиций

Поэтому для зарубежных партнеров необходимо:

- для поощрения иностранных инвестиций установить дополнительные льготы;
- определить территории, на которых деятельность их запрещается или ограничивается;
- предоставить гарантии на случай изменений в законодательстве;
- предоставить гарантии использования доходов от инвестиционной деятельности;
- предоставить гарантии от принудительных исключений, а также незаконных действий государственных органов и правительственных лиц;
- использовать компенсации и возмещения убытков иностранным инвесторам, включая потерянную прибыль и моральный вред;
- предоставить гарантии на случай прекращения инвестиционной деятельности;
- предоставить гарантии трансферта и других прибылей в связи с инвестированием.

Для иностранных инвесторов отрицательными моментами являются: отсутствие правового обеспечения кредитования, страхования, валютного обращения; ограниченность каналов репатриации прибыли и другие.

Сказать, что в Украине отсутствует законодательное регулирование иностранного инвестирования, было бы, неправильно. Поскольку более 100 нормативно-правовых актов документа обеспечивают регуляцию этого процесса. Однако законодательная база имеет два основных недостатка: первый, это нестабильность; а второй, отсутствие комплектности и наличие противоречий в законодательных актах. Нестабильность предопределяет невозможность спрогнозировать производственно-хозяйственную и финансовую деятельность объектов инвестирования.

Стимулирующее влияние на развитие региона имеют такие направления государственной поддержки инвестиционной деятельности:

- предоставление инвесторам гарантий возвращения привлеченных средств;
- предоставление льгот из налога на прибыль предприятий банкам и кредитным учреждениям, которые предоставляют кредиты для осуществления инвестиционной деятельности;
- предоставление инвесторам льгот при аренде недвижимого имущества с целью осуществления инвестиционной деятельности.

Еще одной составляющей механизма стимулирования развития региона является привлечение макроэкономических инструментов механизма стимулирования инновационных процессов. В развитых странах мира прямое стимулирование инновационного развития ориентировано на определение исследовательской организации и на реализацию конкретного инновационного проекта. Среди методов прямого воздействия в современных системах стимулирования используют традиционные госзаказы, целевые субсидии и систему грантов. Госзаказы становятся стимулом для важных технологических инноваций. В странах ЕС, например, объем госзакупок инновационных продуктов составляет в среднем 16% ВВП и является важным компонентом спроса в наукоемком производстве, здравоохранении, в образовательной и транспортной сферах. Значительное внимание в странах ЕС

уделяют стимулированию научных разработок вузовского сектора, используя при этом систему индивидуальных и пакетных грантов. А университеты осваивают от 12 до 25% государственных средств на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР). В условиях глобализации механизм стимулирования инновационной активности выходит за национальные пределы. Постепенно формируется наднациональный механизм управления научными исследованиями и разработками [16, с. 65-69].

Механизм стимулирования инновационного развития в зарубежных странах насчитывает около 300 разных видов и форм стимулирования инновационной деятельности. В целом, повышение удельного веса льгот, которые обеспечивают благоприятный инновационный климат, является общемировой тенденцией. Более сотни льгот, которые активизируют НТП, насчитывается в США. Основными положениями западной системы налогового стимулирования инновационного развития является: поощрение к внедрению реальной инновации, предоставления льгот предприятиям и инвесторам; регулярность пересмотра льгот. В некоторых странах мира стимулы превышают инвестиции (в Австралии налоговые льготы составляют 150% инвестиций, в Бельгии — 110%) [11].

Последние годы позволяют говорить о том, что Украина в сфере инновационного развития не конкурирует с развитыми странами, но государству необходимо ориентироваться на современные мировые требования научно-технического уровня. Сокращение инновационной активности предприятий связано с недостатком собственных средств, а также высокой стоимостью кредитных ресурсов. Снижается общий технический уровень техники, что обусловлено, в первую очередь с оттоком из научной сферы специалистов высшей квалификации. Происходит ежегодное сокращение численности изобретателей, авторов промышленных образцов и рационализаторских предложений. Дефицит финансовых ресурсов, как на уровне хозяйствующих субъектов, так и на уровне государства, в итоге привел к потере отечественного приоритета на ряд не запатентованных вовремя изобретений. При таком положении дел особенно актуален вопрос стимулирования государством творческой инициативы, разработок и защиты интеллектуальной собственности. Основная роль в этом процессе будет принадлежать инновационному налоговому стимулированию, которое будет осуществляться в двух направлениях: путем стимулирования собственных расходов предприятий на проведение НИОКР, и через их финансирование специальными фондами. А стимулирование выпуска и потребления инновационных продуктов следует осуществлять путем предоставления льготных ставок НДС.

Несмотря на то, что в Украине в целом сформировано законодательное поле, определяющее правовые основы развития научной, научно-технической и инновационной деятельности, а также основаны соответствующие принципы для улучшения ситуации с финансированием научно-технической и инновационно-изобретательской деятельности в государстве, оснований надеяться на позитивные изменения в ближайшее время они, к сожалению, не дают, потому что кардинально не решаются вопросы относительно создания благоприятной налоговой и инвестиционной атмосферы для этих стратегически важных отраслей [17].

При такой ситуации в государстве, и регионах представляется необходимым:

- содействие развитию новых форм взаимодействия науки и хозяйственной, производственной и иной деятельности в регионе;
- поддерживать опытно-конструкторские, научно-исследовательские, опытно-технологические, и другие инновационные организации;
- увеличение количества стимулов для развертывания сетевых инновационных структур;
- поддерживать выполнение региональных инновационных проектов;
- разработка и реализация целевых региональных программ;
- совершенствование системы стандартизации, метрологии и сертификации продукции;
- совершенствование защиты интеллектуальной собственности;
- улучшение кадрового обеспечения путем повышения квалификационного уровня работников;
- создание системы информационного обеспечения инновационных превращений.

Стимулирующая функция налогов реализуется в инвестиционной и инновационной деятельности путем отсрочки уплаты налогов, дифференциации налоговых ставок, скидок и упрощения системы налогообложения и может быть в полной мере реализована при условиях совершенствования действующей налоговой системы. Последняя должна способствовать наполняемости бюджета, одновременно поддерживая заинтересованность предприятий в хозяйственной деятельности.

Зарубежный опыт свидетельствует, что большинство налоговых систем мира пытаются сократить налоговые льготы при условиях внедрения широкомасштабных программ поддержки вновь созданных предприятий и субъектов ведения хозяйства, осуществляющих активную инвестиционную деятельность.

Весомой составляющей налоговой системы Украины являются льготы, предоставляемые в виде налогового кредита, исключения (ускоренной амортизации) и налоговых скидок, например, для стимулирования инновационных и научно-исследовательских проектов. В составе льгот преимущество составляют льготы социального назначения, а те, что должны стимулировать экономические процессы в большинстве неэффективны, или не выполняют своего назначения. Льготы должны спо-

способствовать не только наращиванию прибыли предприятий, но и стимулировать ее реинвестирование на расширение деятельности. Среди действующих льгот треть предусматривает освобождение от налогообложения или снижения ставки налогообложения для субъектов территорий приоритетного развития и свободных экономических зон. Такие льготы способствуют лишь к созданию новых предприятий в определенных регионах и не решают проблему их последующего развития и повышения эффективности деятельности в целом. Еще одной льготой, не связанной с поощрением к определенному виду деятельности есть избежание двойного налогообложения при проведении благотворительной деятельности. Еще одна группа льгот — это льготы, которые предоставляются отдельным видам деятельности. По нашему мнению, льготы именно этой группы необходимо сокращать, поскольку они предоставлялись вынужденно, с учетом критического состояния той или другой отрасли. В настоящий момент эти льготы дискриминируют предприятия, которые не могут ими воспользоваться и, соответственно, теряют конкурентные преимущества в борьбе на рынке с предприятиями-льготниками [19, с. 4-8]. Налоговый кодекс частично устраняет такую дискриминацию между предприятиями.

В настоящее время в Украине явно прослеживаются тенденции к наращению производственных мощностей, в связи с этим вызывает беспокойство состояние экологии в регионах, и особо актуальна проблема обеспечения экологической безопасности.

Конечно, такие тенденции являются позитивными как для экономики, так и для общественно-политического развития государства. Однако, на фоне этих позитивных тенденций формируется угроза возобновления мощного уровня нагрузки на окружающую среду, которая в свое время привела к возникновению критическому, с точки зрения экологической безопасности, состояния некоторых регионов, которые характеризуются высокой концентрацией промышленных гигантов на достаточно ограниченной территории [20, с. 145].

Существующая система стимулирования охраны окружающей среды не вписывается в экономический механизм рационального природопользования. По мнению Стеченко Д.М., четкое функционирование механизма охраны окружающей среды и рационализации природопользования является одним из основных путей решения социально-экономических и экологических проблем [21, с. 195]. Существующие методы управления охраной окружающей среды, условно можно разделить на административные и экономические.

Административные методы:

1. Сертификаты и лицензии: на деятельность, связанную с влиянием на окружающую среду и здоровье населения; «мягкие методы контроля; экологический мониторинг, экологическая экспертиза; экологическая сертификация.

2. Стандарты: стандарты влияния на окружающую среду; стандарты качества окружающей среды; стандарты качества продукции, технологические стандарты; прямые ограничения.

3. Ограничения: на размещение определенных видов деятельности.

Экономические методы управления:

1. Платежи: платежи за загрязнение; платежи за возмещение убытков; штрафы; ресурсные платежи.

2. Субсидии: налоговые льготы; гранты [22, с. 39-50; 13].

В отечественной практике ведения хозяйства в подавляющем большинстве используются административные инструменты управления охраной окружающей среды. Но они имеют такие недостатки: завышены требования некоторых экологических нормативов, размер платежей за загрязнение незначителен в сравнении с нанесенными убытками, отсутствие поддержки потребителей, которые реализуют природоохранные мероприятия, сложная система контроля и мониторинга.

Не создает экономическую заинтересованность предприятий в природоохранной деятельности, налоговая и нормативно-правовая база. Поэтому систему стимулирования экологизации необходимо строить с учетом экономических интересов природопользователей. Действующие механизмы должны поддерживать экономическую заинтересованность предприятий в собственных экологических инвестициях.

Стимулирование природоохранной деятельности предприятий должно включать систему прогрессивных экологических платежей, лизинга экологического оборудования и технологий, перестрахование экологических рисков. Кроме того на государственном уровне необходимо: внедрить льготы в части уплаты налогов для предприятий, которые производят природоохранное оборудование, а также тех, которые выполняют работы из его строительства, монтажа и обслуживания; уменьшить базы налогообложения прибыли на 25% суммы расходов предприятий на внедрение ресурсо- и энергохранящих технологий, выполнения природоохранных мероприятий, а также освобождения, в пределах 3 % фонду оплаты труда, от налогообложения средств, направленных на оплату работ по внедрению данных мероприятий; уменьшить размер платы за их единицу на процент уменьшения предприятием материало- и энергоемкость единицы выработанной продукции относительно предыдущего года; на каждом экологически опасном предприятии необходимо открыть «экологические» субсчета, которые должны использоваться только на финансирование природоохранных мероприятий; предоставить возможность предприятиям получать беспроцентные экологические кредиты [6].

Природоохранную деятельность в регионах необходимо экономически стимулировать, и осуществляя с этой целью следующие мероприятия:

- внесение корректив в законодательство, с целью регулирования экономической базы природоохранной деятельности в регионе;
- создание законодательных предпосылок для приватизации объектов экологической инфраструктуры регионов, с учетом специфической особенности обеспечения их рентабельности;
- дифференцировать в рамках региона повышение норм амортизационного оборудования;
- предоставить экономические льготы заказчикам, которые создают основные фонды природоохранного значения;
- уменьшать налоги предприятиям, учитывая их расходы на природоохранные мероприятия;
- создание региональных экологических программ;
- передавать в прибыль предприятия средства, полученные в ходе природоохранного мероприятия;
- определение фиксированной части валового продукта региона, расходуемой на охрану природы, и дифференцировать ее по регионам;
- обеспечивать соответствие оплаты труда природоохранных видов деятельности и достигнутым благодаря этому экологическим результатам.

ВЫВОДЫ

В заключении можно сказать, что инструменты и рычаги влияния механизма стимулирования развития региона структурируются как по уровням (региональном, отраслевом, секторном уровнях, на уровне предприятий), так и за видовым делением инструментов, действие которых проявляется в процессе регуляции инвестиционной, инновационной, структурной, налоговой и других сопутствующих видов деятельности.

Адекватный современному уровню развития продуктивных сил механизм стимулирования социально-экономического развития должен:

- обеспечивать достижение всей системы целей развития хозяйства в области;
- строиться на принципах демократичности управления, что позволит направить осознанную хозяйственную активность населения этого региона на использование существующих резервов;
- органично вписываться в экономическую, политическую и организационную структуру государства;
- быть гибким, способным перестраиваться с учетом специфики развития каждого региона;
- учитывать интересы всех социальных групп населения, трудовых коллективов, предпринимателей, ассоциаций;
- усилить использование интеллектуального потенциала высококвалифицированных кадров;
- обеспечивать ресурсно-целевую сбалансированность развития производственного комплекса региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. Епифанов А.А. Механизм регулирования комплексного социально-экономического развития областного региона в условиях перехода к рынку / А.А. Епифанов. — Харьков: Основа, 1993. — 76 с.
2. Епифанов А.А. Экономические основы регионализации управления в новых условиях хозяйствования / А.А. Епифанов. — Харьков: Основа, 1993. — 76 с.
3. Голиков А.П. Стратегия регионального развития: [учебное пособие] / А.П. Голиков. — Харьков: ХНУ, 2001.
4. Нижник Н., Мосов С. Механізм розроблення та ухвалення рішень у системі державного управління / Н. Нижник, С. Мосов // Вісник УАДУ при Президентів України. — 1998. — №4. — С. 35-39.
5. Амоша О. Стратегія вдосконалення господарського механізму / О.Амоша // Вісник. — 2001. — №1. — С. 7-12.
6. Борейко В.І. Екологізація промисловості як метод вирішення економічних проблем / В.І. Борейко // Науково-технічний збірник: Гідромеліорація та гідротехнічне будівництво. Вип. 23. — Рівне: УДАВГ, 1998. — С. 265-268.
7. Голиков А.П. Регионы Украины: поиск стратегии оптимального развития / А.П. Голиков — Харьков, 1994. — 150 с.
8. Гомольська Н.І., Шмигаль Д.А. Наука та наукове обслуговування як інноваційна галузь ринкової економіки / Н.І. Гомольська, Д.А. Шмигаль // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Механізми управління ефективністю інновацій у регіоні: 36. наук. пр. — Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2005. — Вип.1 — С. 118-126.
9. Долішній М. І. Регіональна політика України: наукові основи, методи, механізми / М.І. Долішній: (Міжнар. наук.-практ. конф., 21-22 трав. 1998 р., м. Львів): [Виступи учасників пленар. засідання] // Регіон. економіка. — 1998. — № 3. — С. 113-115.
10. Кулагин А.С., Леонтьев Л.И. О стимулировании инновационной деятельности / А.С. Кулагин, Л.И. Леонтьев. // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. — 2002. — №1. — С. 17-24.
11. Макогон Ю.В. Привлечение иностранных инвестиций и свободные экономические зоны / Ю.В. Макогон // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект Донецк: «Регион». — 1999. — С. 141.

12. Мельник С.А. Управління регіональною економікою / С.А. Мельник: Навч.посібник. — К.: КНЕУ, 2000. — 270 с.
13. Долішний М.І., Бєленький П.Ю. Регіональна політика: методологія, методи, практика / М.І. Долішний, П.Ю. Бєленький — Львів: ІРД НАН України, 2001. — 719 с.
14. Шевчук В.Я., Рогожин П.С. Основи інвестиційної діяльності / В.Я. Шевчук, П.С. Рогожин — К.: Генеза, 1997. — С. 58-69.
15. Сотников Д.М. Критерии выбора приоритетов государственной промышленной политики / Д.М. Сотников // «Вестник МГУ», Серия «Экономика». — 2007. — №1. — С. 51-52.
16. Кноглер М., Сєкарев О. Ринкова реформа і регіональна політика / М. Кноглер, О. Сєкарев // Економіка України — 1995. — №1. — С. 65-69.
17. Теор Т.Р. Мировая экономика / Т.Р. Теор: пособие для ВУЗов. — Санкт-Петербург: Петербург: Питер, 2002. — 297 с
18. Кобанець Л.О. Концепція управління розвитком рекреаційної діяльності: Монографія / Л.О. Кобанець / НАН України. Ін-т економіки пром-сті. — Донецьк, 2007. — 192 с.
19. Студенніков І. Румунський шлях (перспективи розвитку СЕЗ) / І.Студенніков // Український регіональний вісник. — 2000. — №6. — С. 4-8.
20. Економіка підприємства: Підручник / [М.Г. Грещак, В.М. Колот, А.П. Наливайко, С.Ф. Покропивний, В.Н. Сай, С.Н. Соболев и др.]; За заг. ред. Покропивного С.Ф. — К.: КНЕУ, 2001. — 268 с.
21. Стеченко Д.М. Державне регулювання економіки: Навч.посіб / Д.М. Стеченко. — К.: Знання, 2007. — 271с.
22. Чумаченко М. Проблеми регіонального управління в Україні / М.Чумаєнко // Регіональна економіка. — 1996. — №1-2. — С. 39-50.

АНОТАЦІЇ

Воробйов Ю.М. ПОДАТКОВА СИСТЕМА УКРАЇНИ: ІСТОРІЯ СТАНОВЛЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

У статті досліджено історію становлення та перспективи розвитку податкової системи України. Доведено, що податкова система країни поступово змінюється та вдосконалюється. Одним із етапів розвитку податкової системи є розробка Податкового кодексу та рішення щодо його практичного впровадження.

Ключові слова: податки, оподаткування, податкова система

Нехайчук Д.В. ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ОБ'ЄКТАМИ КОМУНАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Досліджується питання забезпечення фінансової самодостатності регіонів України завдяки забезпеченню якісного управління інститутом комунальної власності. Розглядається застосування схем концесій як сучасний напрямок розвитку відносин власності. Робляться пропозиції щодо запровадження принципів ефективного використання комунальної власності з метою диверсифікації джерел фінансування комунальної інфраструктури, та гармонізації вітчизняних та міжнародних стандартів у галузі фінансів місцевого самоврядування.

Ключові слова: фінансові ресурси, фінансова самодостатність, відносини власності, комунальна власність, управління майном, місцеве самоврядування, органи влади.

Усков І.В. ОЦІНКА ПОДАТКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТЕРИТОРІЙ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ ФІНАНСІВ

У статті аналізуються основні методи по оцінці податкового потенціалу територій, використовувані в міжнародній практиці. Пропонується авторський підхід оцінки податкового потенціалу регіонів України в умовах трансформації місцевих фінансів

Ключові слова: податковий потенціал територій, податкові зусилля місцевих органів влади, індекс відносної податкоспроможності територій, бюджетний потенціал, місцеві фінанси.

Блажевич О.Г. ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВ: ВИЗНАЧЕННЯ МІНІМАЛЬНО НЕОБХІДНОГО РІВНЯ

У статті проаналізована сутність поняття «фінансова безпека підприємства». Представлені методи визначення фінансової безпеки підприємства. Проведений розрахунок основних складових фінансової безпеки підприємства і сукупного інтегрального показника, що визначає рівень фінансової безпеки підприємства.

Ключові слова: фінансова безпека підприємства, сукупний інтегральний показник фінансової безпеки підприємства.

Роганова Г.О. НОРМУВАННЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ ЮВЕЛІРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Розглядаються питання нормування оборотних коштів торгівельно-виробничого підприємства. Здійснено розрахунок норм і нормативів виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції, тривалості операційного циклу. Розраховано економічний ефект від впровадження нормування оборотних коштів підприємства.

Ключові слова: оборотні кошти, виробничі запаси, незавершене виробництво, готова продукція, норма, норматив, оборотність.

Стахно Н.Д. ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК МЕХАНІЗМ ТРАНСФОРМАЦІЇ РЕСУРСІВ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙ РЕКРЕАЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ

У статті представлені методи оцінки фінансового потенціалу та розглянуті питання, які зв'язані з вирішенням цієї проблеми в контексті економічної безпеки підприємств рекреаційного комплексу.

Ключові слова: фінансовий потенціал, економічна безпека, економічний потенціал, фінансові ресурси.

Воробйова О.І. ОЦІНКА КРЕДИТНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКІВСЬКИХ ІНСТИТУТІВ В РЕГІОНІ

У статті запропоновано науковий підхід до оцінки кредитно-інвестиційного потенціалу банківських інститутів в регіоні. Визначено показники, за допомогою яких можливо розрахувати величину кредитно-інвестиційного потенціалу банку в окремому регіоні. На прикладі двох банків здійснено такі розрахунки.

Ключові слова: кредитно-інвестиційний потенціал, кредитно-інвестиційна діяльність

Дубина М.В. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ПАРАБАНКІВСЬКИХ ПОСЕРЕДНИКІВ

Досліджено сучасний стан розвитку системи парабанківських посередників в Україні, запропоновані заходи, реалізація яких позитивно вплине на її функціонування.

Ключові слова: фінансовий посередник, парабанківський посередник, система парабанківських посередників, інвестиційний ресурс системи парабанківських посередників.

Климчук С.В. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ЯК ІНДИКАТОР СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Одним з важливих важелів фінансового механізму державного регулювання реструктуризації є соціально-економічна спрямованість даного процесу, яка нерозривно пов'язана з оптимізацією фінансового забезпечення, що потребує ефективного державного регулювання.

Ключові слова: фінансове забезпечення, державне регулювання, фінансова реструктуризація, фінансовий леверідж.

Кужелєв М.О., Антоненко Е.О. МЕХАНІЗМИ ПРИЙНЯТТЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАЦІЄЮ

У статті розглянуті основні підходи до питання прийняття інвестиційних рішень в системі корпоративного управління. Проаналізовано кількісні методи оцінки ризику інвестиційних проектів та запропоновано механізми прийняття інвестиційних рішень корпорації в сучасних умовах. Крім того, проведено ризик-аналіз інвестиційного проекту.

Ключові слова: корпорація, корпоративне управління, інвестиційна діяльність, імітаційне моделювання, ризик-аналіз.

Чорна О.М., Кравченко М.А. ОСОБЛИВОСТІ СТІМКИХ ІННОВАЦІЙ КОМПАНІЇ

В статті визначено ключові фактори прискорення інноваційної діяльності компаній. Розкрито особливості моделей інноваційного розвитку компанії (типової моделі з середньою дохідністю і відносно тривалим періодом досягнення безбитковості у порівнянні з моделлю стрімких інновацій). Визначено напрями формування інноваційної стратегії компанії. Це сприятиме як створенню додаткових цінностей для інноваційно-орієнтованих компаній та споживачів їх продуктів, активізуватиме інноваційні процеси в економіці України в цілому.

Ключові слова: інновація, стрімка інновація, «підривна» інновація, інноваційні процеси, «надмірна інноваційність».

Мирошниченко О.В. РЕАЛІЗАЦІЯ ПОЛІТИКИ АКТИВНОГО МАРКЕТИНГУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

У даній статті розглянутий процес реалізації політики активного маркетингу, який застосовується для формування і коректування споживчого попиту на освітні послуги, отримання інформації про потенційних споживачів освітніх послуг і направлений на реалізацію принципу ISO 9001:2008 «Орієнтація на споживача».

Ключові слова: життєвий цикл освітньої послуги, маркетинг і довузівська підготовка, причини вступу, фактори, процес, тестування, споживач, система управління якістю.

Бекирова С.Е. МЕХАНІЗМ СТИМУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

У статті розглядається сутність поняття механізм стимулювання розвитку регіону. Розглянута інвестиційна, інноваційна, податкова, екологічна складові механізму стимулювання. Зроблені пропозиції по удосконаленню діючого механізму стимулювання соціально-економічного розвитку регіону.

Ключові слова: стимулювання, механізм функціонування, механізм стимулювання соціально-економічного розвитку регіону.

АННОТАЦИИ

Воробьев Ю.Н. НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА УКРАИНЫ: ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В статье исследована история становления и перспективы развития налоговой системы Украины. Доказано, что налоговая система страны постепенно изменяется и совершенствуется. Одним из этапов развития налоговой системы можно считать разработку Налогового кодекса и решения по его практическому внедрению.

Ключевые слова: налоги, налогообложение, налоговая система

Нехайчук Д.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ОБЪЕКТАМИ КОММУНАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Изучается вопрос обеспечения финансовой самодостаточности регионов Украины благодаря обеспечению качественного управления институтом коммунальной собственности. Рассматривается применение схем концессий как современного направления развития отношений собственности. Формулируются предложения по внедрению принципов эффективного использования коммунальной собственности с целью диверсификации источников финансирования коммунальной инфраструктуры, гармонизации отечественных и международных стандартов в области финансов местного самоуправления.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, финансовая самодостаточность, отношения собственности, коммунальная собственность, управление имуществом, местное самоуправление, органы власти.

Усков И.В. ОЦЕНКА НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ТЕРРИТОРИЙ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ МЕСТНЫХ ФИНАНСОВ

В статье анализируются основные методы по оценки налогового потенциала территорий, используемые в международной практике. Предлагается авторский подход по оценки налогового потенциала регионов Украины в условиях трансформации местных финансов

Ключевые слова: налоговый потенциал территорий, налоговые усилия местных органов власти, индекс относительной налогопособности территорий, бюджетный потенциал, местные финансы.

Блажевич О.Г. ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ: ОПРЕДЕЛЕНИЕ МИНИМАЛЬНО НЕОБХОДИМОГО УРОВНЯ

В статье проанализирована сущность понятия «финансовая безопасность предприятия». Представлены методы определения финансовой безопасности предприятия. Произведен расчет основных составляющих финансовой безопасности предприятия и совокупного интегрального показателя, определяющего уровень финансовой безопасности предприятия.

Ключевые слова: финансовая безопасность предприятия, совокупный интегральный показатель финансовой безопасности предприятия.

Роганова А.А. НОРМИРОВАНИЕ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ЮВЕЛИРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассматриваются вопросы нормирования оборотных средств торгово-производственного предприятия. Осуществлен расчет норм и нормативов производственных запасов, незавершенного производства, готовой продукции, длительности операционного цикла. Определен экономический эффект от внедрения нормирования оборотных средств предприятия.

Ключевые слова: оборотные средства, производственные запасы, незавершенное производство, готовая продукция, норма, норматив, оборачиваемость.

Стахно Н.Д. ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК МЕХАНИЗМ ТРАНСФОРМАЦИИ РЕСУРСОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА

В статье представлены различные методы оценки финансового потенциала и рассмотрены вопросы, связанные с разрешением этой проблемы в контексте экономической безопасности предприятий рекреационного комплекса.

Ключевые слова: финансовый потенциал, экономическая безопасность, экономический потенциал, финансовые ресурсы.

Воробьева Е.И. ОЦЕНКА КРЕДИТНО-ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА БАНКОВСКИХ ИНСТИТУТОВ В РЕГИОНЕ

В статье предложен научный подход к оценке кредитно-инвестиционного потенциала банковских институтов в регионе. Сформированы показатели, с помощью которых можно рассчитать величину кредитно-инвестиционного потенциала банков в отдельном регионе. На примере двух банков сделаны соответствующие расчеты.

Ключевые слова: кредитно-инвестиционный потенциал, кредитно-инвестиционная деятельность

Дубина М.В. СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ПАРАБАНКОВСКИХ ПОСРЕДНИКОВ

Изучено современное состояние развития системы парабанковских посредников в Украине, предложены мероприятия, реализация которых положительно будет влиять на функционирование данной системы.

Ключевые слова: финансовый посредник, парабанковский посредник, система парабанковских посредников, инвестиционный ресурс системы парабанковских посредников

Климчук С.В. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ КАК ИНДИКАТОР СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Одним из важных рычагов финансового механизма государственного регулирования реструктуризации является социально-экономическая направленность данного процесса, которая неразрывно связана с оптимизацией финансового обеспечения, которая требует эффективного государственного регулирования.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, государственное регулирование, финансовая реструктуризация, финансовый левверидж.

Кужелев М.А., Антоненко Э.А. МЕХАНИЗМЫ ПРИНЯТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КОРПОРАЦИЕЙ

В статье рассмотрены основные подходы к вопросу принятия инвестиционных решений в системе корпоративного управления. Проанализированы количественные методы оценки риска инвестиционных проектов и предложены механизмы принятия инвестиционных решений корпорации в современных условиях. Кроме того, проведен риск-анализ инвестиционного проекта.

Ключевые слова: корпорация, корпоративное управление, инвестиционная деятельность, имитационное моделирование, риск-анализ.

Черная О.М., Кравченко М.А. ОСОБЕННОСТИ СРЕМИТЕЛЬНЫХ ИННОВАЦИЙ КОМПАНИИ

В статье определены ключевые факторы ускорения инновационной деятельности компаний. Раскрыты особенности моделей инновационного развития компании (типовой модели со средней доходностью и относительно длительным периодом достижения безубыточности по сравнению с моделью стремительных инноваций). Определены направления формирования инновационной стратегии компании. Это будет способствовать как созданию дополнительных ценностей для инновационно-ориентированных компаний и потребителей их продуктов, будет активизировать инновационные процессы в экономике Украины в целом.

Ключевые слова: инновация, стремительная инновация, «подрывная» инновация, инновационные процессы, «чрезмерная инновационность».

Мирошниченко Е.В. РЕАЛИЗАЦИЯ ПОЛИТИКИ АКТИВНОГО МАРКЕТИНГА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

В данной статье рассмотрен процесс реализации политики активного маркетинга, который применяется для формирования и корректирования потребительского спроса на образовательные услуги, получения информации о потенциальных потребителях образовательных услуг и направлен на реализацию принципа МС ISO 9001:2008 «Ориентация на потребителя».

Ключевые слова: жизненный цикл образовательной услуги, маркетинг и довузовская подготовка, причины поступления, факторы, процесс, тестирование, потребитель, система управления качеством.

Бекирова С.Э. МЕХАНИЗМ СТИМУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

В статье рассматривается сущность понятия механизм стимулирования развития региона. Рассмотрены инвестиционная, инновационная, налоговая, экологическая составляющие механизма стимулирования. Сделаны предложения по усовершенствованию действующего механизма стимулирования социально-экономического развития региона.

Ключевые слова: стимулирование, механизм функционирования, механизм стимулирования социально-экономического развития региона.

ANNOTATION

Vorobyov Y.N. TAX SYSTEM OF UKRAINE: HISTORY OF BECOMING AND PROSPECT OF DEVELOPMENT

History of becoming and prospect of development of the tax system of Ukraine is investigational in the article. It is well-proven that the tax system of country gradually changes and perfected. It is possible one of the stages of development of the tax system to count development of the Internal revenue code and decision of him practical introduction.

Keywords: taxes, taxations, tax system

Nekhaychuk D.V. PERFECTION MANAGEMENT OF COMMUNITY PROPERTY OBJECTS

Here we study the issue of financial autonomy of regions of Ukraine through the provision of quality control institution of communal property. An application of concessions schemes as a modern directions of development of property relations. There are formulated proposals for the implementation of the principles of efficient use of municipal property in order to diversify sources of financing for municipal infrastructure, harmonization of domestic and international standards in the areas of finance of local government.

Keywords: financial resources, financial self-sufficiency ratio of property, communal property, property management, local government, government.

Uskov I.V. ESTIMATION OF TAX POTENTIAL OF TERRITORIES IN THE CONDITIONS OF REFORMATION OF LOCAL FINANCES

In the article basic methods are analyzed for the estimations of tax potential of territories, in international practice. Author approach is offered for the estimations of tax potential of regions of Ukraine in the conditions of transformation of local finances

Keywords: tax potential of territories, tax efforts of local authorities, index of relative taxes of territories, budgetary potential, local finances.

Blazhevich O.G. FINANCE SAFETY IN ENTERPRISES: DETERMINATION THE MINIMUM OF NECESSARY LEVEL

Different interpretations of concept «Financial safety in enterprise» are analyzed in the article». The methods of determination the financial safety in enterprise are presented. The calculation of basic constituents of the financial safety in enterprise and combined integral index, determining financial strength of enterprise security is made.

Keywords: financial safety in enterprise, combined integral index of financial safety in enterprise.

Roganova G. THE NORMS SETTING OF THE CIRCULATING ASSETS OF THE JEWELLER ENTERPRISE

The questions of the norms setting of the circulating assets of trading-production enterprise are considered. The norms and specifications of production stockpile, uncompleted production, prepared products, the duration of an operating cycle were calculated. An economic effect from the introduction of the circulating assets norms setting at an enterprise was defined.

Keywords: circulating assets, production stocks, uncompleted production, prepared products, standard (specification), norm, turnover.

Stahno N.D. FINANCIAL POTENTIAL AS THE RESOURCES TRANSFORMATION MECHANISM OF THE ENTERPRISES ACTIVITY OF A RECREATIONAL COMPLEX

Various methods of the financial potential estimation are presented in the project and the questions connected with the solution of this problem in a context of the economic safety of enterprises of a recreational complex are considered.

Keywords: financial potential, economic safety, economic potential, financial resources.

Vorobyova E.I. ESTIMATION OF CREDIT-INVESTMENT POTENTIAL OF BANK INSTITUTES IS IN REGION

In the article the scientific going is offered near the estimation of credit-investment potential of bank institutes in a region. Indexes by which it is possible to expect the size of credit-investment potential of banks in a separate region are formed. On the example of two banks the proper calculations are done.

Keywords: credit-investment potential, credit-investment activity

Dubina M.V. THE STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT THE SYSTEM OF NONBANKS MEDIATORS

The modern development of the system of nonbanks mediators in Ukraine was investigated. The measures, realization of which positively will influence on its functioning were offered.

Keywords: financial mediator, nonbanks mediator, system of nonbanks mediators, investment resource of the system of nonbanks mediators.

Klimchuk S.V. GOVERNMENT CONTROL OF RESTRUCTURING AS INDICATOR OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT

The main of the financial mechanism state regulars of the restructurisations is a process of social economics development.

Keywords: financial mechanism, restructurisations, social economics development.

Kuzhelyev M.A., Antonenko E.A. MECHANISMS OF INVESTMENT DECISIONS IN THE SYSTEM MANAGEMENT CORPORATION

The article describes the main approaches to investment decision-making in corporate governance. The quantitative risk assessment of investment projects and proposed mechanisms for investment decision-making corporation in the modern world. In addition, conducted a risk analysis of investment project.

Keywords: corporation, corporate governance, investment, simulation, risk analysis.

Cherna O.M., Kravchenko M.A. FEATURES OF SWIFT INNOVATIONS IN COMPANY

The article defines the key factors of innovative activity acceleration of companies. The features of the development of innovative models of the company are disclosed (standard model with an average yield and with a relatively long period of achieving break-even as compared with the model of rapid innovation). All directions of forming of innovative strategy of the company are defined. It will create an additional value for innovation-oriented companies and consumers of their products, enhance innovation in the economy of Ukraine in general.

Keywords: innovation, rapid innovation, «subversive» innovation, innovation processes, «excessive innovation».

Miroshnichenko E.V. REALIZATION THE POLITICS OF ACTIVE MARKETING IS IN CONTROL SYSTEM BY QUALITY IN ENTERPRISE

The process of realization of policy of the active marketing which is used for forming adjustment of consumer demand on educational services is considered in this article, receipts of information about the potential users of educational services and directed on realization of principle ISO 9001:2008 «Orientation on an user».

Keywords: life cycle of educational favour, marketing and preparation, reasons of receipt, factors, process, testing, user, control system by quality.

Bekirova S.E. MECHANISM OF STIMULATION IN SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGION

In the article essence of concept is examined mechanism of stimulation of development of region. An investment is considered, innovative, tax, ecological constituents of mechanism of stimulation. Done suggestion on the improvement of operating mechanism of stimulation of socio-economic development of region.

Keywords: stimulation, mechanism of functioning, mechanism of stimulation of socio-economic development of region.

Наші автори

- Антоненко Е.О.** — здобувач кафедри економічної кібернетики Донецького національного університету (м. Донецьк)
- Бекирова С.Е.** — аспірант кафедри фінансів і кредиту Національної академії природоохоронного та курортного будівництва (м. Сімферополь)
- Блажевич О.Г.** — старший викладач кафедри фінансів і кредиту Національної академії природоохоронного та курортного будівництва (м. Сімферополь)
- Воробйов Ю.М.** — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів і кредиту Національної академії природоохоронного та курортного будівництва (м. Сімферополь)
- Воробйова О.І.** — кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і кредиту Національної академії природоохоронного та курортного будівництва (м. Сімферополь); докторант ДВНЗ «Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана» (м. Київ)
- Дубина М.В.** — асистент кафедри фінансів Чернігівського державного технологічного університету (м. Чернігів)
- Климчук С.В.** — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів і кредиту Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського (м. Сімферополь)
- Кравченко М.А.** — студентка 4-го курсу спеціальності 6.030508 «Фінанси» Донецького національного університету (м. Донецьк)
- Кужелєв М.О.** — кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і банківської справи Донецького національного університету (м. Донецьк)
- Мирошниченко О.В.** — старший викладач кафедри управління якістю Донецького національного технічного університету (м. Донецьк)
- Нехайчук Д.В.** — кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і кредиту Національної академії природоохоронного та курортного будівництва (м. Сімферополь)
- Роганова Г.О.** — здобувач кафедри контролю та аналізу господарської діяльності Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського (м. Донецьк)
- Стахно Н.Д.** — викладач ДВНЗ «Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана», Сімферопольський коледж (м. Сімферополь)
- Усков І.В.** — кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів і кредиту Національної академії природоохоронного та курортного будівництва (м. Сімферополь)
- Чорна О.М.** — кандидат економічних наук, асистент кафедри фінансів і банківської справи Донецького національного університету (м. Донецьк)

ПРЕЗИДІЇ ВИЩОЇ АТЕСТАЦІЙНОЇ КОМІСІЇ (ВАК) УКРАЇНИ

15 січня 2003 р.

м. Київ №7-05/1

Про підвищення вимог до професійних видань занесених в список ВАК України

п. 3. Необхідні елементи наукової статті:

1. Постановка проблеми в загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими або практичними завданнями.
2. Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких здійснена розв'язка даної проблеми, і на які спирається автор.
3. Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується дана стаття.
4. Формулювання цілей статті (постановка завдання).
5. Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих результатів.
6. Висновки з даного дослідження і перспективи подальших пошуків у даному напрямі.

Вимоги до авторських рукописів журналу «Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції»

1. Для публікації в журналі приймаються роботи, що раніше не публікувалися, в сферах: фінансів (теорія фінансів, фінанси підприємств, фінансова діяльність суб'єктів підприємництва, фінансовий механізм, фінансовий менеджмент, фінанси домогосподарств, державні фінанси, місцеві фінанси, податки і оподаткування, страхування, фінансовий ринок, міжнародні фінанси тощо); банків (банки і банківська діяльність, кредитування, грошово-кредитна політика держави, банківські інвестиції тощо); інвестування (на макро-, мезо- і мікрорівнях), а також методичні і практичні матеріали, що підготовлені у галузі фінансів, банківської справи та інвестицій. Публікації повинні відповідати вимогам ВАК України від 15 січня 2003 р. №7-05/1.

2. Статті можуть публікуватися однією з трьох мов: українською, російською або англійською. Стаття подається однією з названих мов в 2-х примірниках, надрукована з одного боку листа формату А-4, через 1,5 інтервал, шрифт — 12 кегель, поля з усіх боків 20 мм, обсяг рукопису в межах 6–16 сторінок, включаючи таблиці, рисунки, формули, список використаних джерел. Сторінки рукопису мають бути послідовно пронумеровані (у правому верхньому кутку сторінки). У статті обов'язково виділити наступні підрозділи: ВСТУП, ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ, РЕЗУЛЬТАТИ, ВИСНОВКИ, ЛІТЕРАТУРА.

Разом з роздрукованим текстом рукопису подається комп'ютерна дискета 3,5 або диск з файлом рукопису або рукопис вислати на електронний адрес: finance_napks@mail.ru або blolge@rambler.ru (назва файлу повинна відповідати прізвищу автора), Word 6.0, 7.0, 95, 97, 2000, 2003, шрифт Times New Roman. Рисунки виконані у форматі Excel необхідно подати в оригінальному форматі (формат **xls**).

3. Разом з рукописом на окремих сторінках подається:

а) прізвище, ім'я по батькові (повністю) автора (авторів), назва статті, анотація і ключові слова трьома мовами (українською, російською, англійською). Все обов'язково повинно бути в електронному варіанті на дискеті або диску;

б) відомості про автора (авторів) українською і російською мовами, з вказівкою прізвища, імені, по батькові, вченого ступеня, звання, місця роботи, посади, адреси, телефонів, за наявності e-mail;

в) одна рецензія доктора економічних наук.

4. Автори статті несуть повну відповідальність за точність приведених фактів, цитат, економічних і статистичних матеріалів, власних імен і інших відомостей, а також за те, що в матеріалах не містяться дані, що не підлягають відкритій публікації.

5. Редакція журналу залишає за собою право при необхідності вносити зміни редакційного характеру без узгодження з автором (авторами).

6. Не приймаються статті, які не відповідають напряму журналу і вимогам ВАК України, не містять нових наукових, методичних або практичних розробок, не оформлені відповідним чином.

7. Порядок оформлення статей наводиться на наступній сторінці. Список використаних джерел слід оформляти відповідно до рекомендацій ВАК України (Бюлетень ВАК України. — 2008. — №3).

ПРИКЛАД ОФОРМЛЕННЯ СТАТТІ

УДК 336.64

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ АКЦІОНЕРНИХ КОМПАНІЙ ТА ФІНАНСОВО-ПРОМИСЛОВИХ ГРУП УКРАЇНИ

Воробйов Ю.М., д.е.н., професор, НАПКБ

Анотація на мові оригіналу статті

Ключові слова:

ВСТУП

...

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

...

РЕЗУЛЬТАТИ

...

ВИСНОВКИ

...

ЛІТЕРАТУРА (приклад оформлення списку літератури згідно з вимогами ВАК)

1. Зятковський І.В. Фінансове забезпечення діяльності підприємств / Ігор Володимирович Зятковський. — Тернопіль: Економічна думка, 2000. — 228 с.
2. Ковальчук С.В. Фінанси: навч. посіб. / С.В. Ковальчук, І.В. Форкун. — Львів: «Новий Світ — 2000», 2006. — 568 с.
3. Шміт М.П. Фінансово-економічна сутність управління корпораціями в машинобудуванні України / М.П. Шміт, Я.В. Кудря // Фінанси України. — 2008. — №8. — С. 53-62.
4. Про акціонерні товариства: Закон України від 17 вересня 2008 року №514-VI // Урядовий кур'єр. — 2008. — №202.
5. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов: пер. с англ. / Р. Брейли, С. Майерс. — М.: Олимп-Бизнес, 1997. — 1120 с.
6. Наumenкова С.В. Особливості управління фінансами в холдингових компаніях / С.В. Наumenкова // Фінанси України. — 2008. — №1. — С. 93-107.
7. Ли Ч.Ф. Финансы корпораций: теория, методы и практика: учеб.: пер. с англ. / Ч.Ф. Ли, Д.И. Финнерти. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 686 с.
8. Воробьев Ю.Н. Финансовый капитал предприятий: теория, практика, управление / Юрий Николаевич Воробьев. — Симферополь: Тария, 2002. — 364 с.
9. ТОП-100: рейтинг лучших компаний Украины // Инвестгазета. — 2008. — №3-4. — 162 с.
10. Василик О.Д. Теорія фінансів: підруч. / Остап Дмитрович Василик. — К.: НІОС, 2000. — 416 с.
11. Фінанси: підручн. / за ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. — К.: Знання, 2008. — 611 с.
12. Рогатенюк Э.В. Финансы: учеб. пособ. / Э.В. Рогатенюк, И.М. Пожарицкая. — Симферополь: «Национальная академия природоохранного и курортного строительства», 2007. — 280 с.

Підп. до друку 03.11.2010 р. Формат 60 x 84 1/8.

Гарнітура Times. Умов. д. арк. 9,9.

Наклад 320 екз.

Віддруковано в «Фізична особа підприємець «Носков А.В.»

95017, м. Сімферополь,
вул. Тургенева, 25, тел. (0652) 27-26-56