НАУКОВИЙ ВІСНИК:
ФІНАНСИ, БАНКИ, ІНВЕСТИЦІЇ

2012 №6 (19)

Сімферополь
2012

НАУКОВИЙ ВІСНИК:
ФІНАНСИ, БАНКИ, ІНВЕСТИЦІЇ

№6(19) 2012

Науково-практичний журнал
заснований у червні 2008 року

Журнал виходить шість разів на рік

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.)

Засновник:
Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського
(Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації КВ №19505 — 9305ПР від 26.11.2012 р.)

Адреса редакції і видавця:
Україна, Автономна Республіка Крим, 95007, м. Сімферополь, проспект Академіка Вернадського, 4
Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського, Корпус Б, кім. 222, кафедра фінансів підприємств і страхування.

Телефон головного редактора
(050-948-66-04)

Телефон відповідального секретаря
(095-759-10-88),
e-mail: blolge@rambler.ru

Літредактор — Чепорова Г.Є.
Коректор — Машьянова О.Є.

Рекомендовано до друку Вченою Радою Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського (протокол №1 від 30 січня 2013 р.)

ЗМІСТ

Фінанси

Банки

Інвестиції

Економіка та управління

СОДЕРЖАНИЕ

Финансы

Банки

Инвестиции

Экономика и управление

CONTENTS

Finances

Banks

Investments

Economics & management

ФІНАНСИ

УДК 336

Андрієнко В.М.,
д.е.н., професор, ДонНУ

МЕТОДИ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті досліджуються теоретичні питання щодо методів фінансового моніторингу в системі управління підприємством. Обґрунтовано, що фінансовий моніторинг є важливим інструментом забезпечення зростання ринкової вартості підприємства і задоволення інтересів його власників.

Ключові слова: фінансовий моніторинг, фінансовий менеджмент, ринкова вартість

ВСТУП

Розвиток ринкових відносин в Україні суттєво впливає на функціонування підприємств, що обумовлює потребу забезпечення пріоритету інтересів власників і максимізації вартості підприємств з урахуванням результатів господарювання. В Україні перехід до сучасних методів управління ринковими процесами практично завершений, сформовані фінансово-промислові групи, які виступають ключовими суб'єктами управління фінансовим капіталом підприємств. Як наслідок, в нашій країні все активніше розвивається фондовий ринок, фінансово-банківська система переживає період бурхливого перетворення і стабілізації, а підприємства збільшують обсяги активів, підвищується інвестиційна активність населення.

За 2012 рік загальна вартість активів вітчизняних підприємств зросла на 7,9%, власний капітал підприємств України збільшився порівняно з початком року на 3,8%, і все це в умовах кризових явищ на фінансових ринках України і світу. Тобто господарська система України перейшла до стадії, пов'язаної з необхідністю ефективного управління фінансами в різних сферах економіки.

Це викликає необхідність зміни підходів до інструментарію фінансового управління, основним елементом якого є фінансовий моніторинг. Фінансовий моніторинг як інструмент управління підприємством знаходиться у стадії становлення, пошуку нових рішень, теоретичного узагальнення і розвитку фінансової науки в цьому напрямі, особливо при вирішенні питань ефективного функціонування підприємства в умовах економічної і політичної нестабільності.

У цьому контексті значний внесок у дослідження фінансового моніторингу в системі управління підприємством внесли такі вчені, як: І. Бланк, К. Бородкін, В. Бочаров, О. Василик, Л. Дробозіна, А. Поддєрьогін, В. Ковальов, Р. Савіцькая, Дж. Ван Хорн, Ю. Брігхем та інші. Проте єдиного наукового і методологічного підходу, який направлений на побудову системи ефективного фінансового моніторингу в системі управління підприємством, до цих пір не сформовано. У зв'язку з цим розробка комплексного підходу до формування фінансового моніторингу діяльності підприємства є актуальним і своєчасним завданням.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Ринкова економіка вимагає нових підходів до управління фінансово-господарською діяльністю підприємств. У зв'язку з цим, саме фінансовий моніторинг діяльності підприємств повинен стати тим інструментом в системі управління, який би дозволив якісніше оцінити результати їх діяльності і ухвалити обґрунтовані управлінські рішення. Не дивлячись на практичне використання моніторингу в діяльності зарубіжних і вітчизняних підприємств, в економічній літературі немає його чіткого визначення, що викликає необхідність уточнення поняття моніторинг і фінансовий моніторинг.

Отже, метою статті є обґрунтування пріоритетних напрямів і методів фінансового моніторингу діяльності підприємства, які дають змогу більш якісно оцінити результати їх діяльності та прийняти обґрунтовані управлінські рішення.

РЕЗУЛЬТАТИ

Проведений аналіз сутності моніторингу дозволив виділити три підходи до його визначення, згідно з якими моніторинг є:

1) інформаційно-аналітичною системою, що має цільову спрямованість на інформаційне забезпечення процесу управління;

2) комплекс взаємозв'язаних процесів збору, обробки, аналізу, оцінки і прогнозування реалізації функцій фінансового управління і надання інформації в документальній формі;

3) процес здійснення постійного спостереження, визначення розмірів відхилень фактичних результатів від передбачених, виявлення причин цих відхилень і розробки пропозицій щодо відповідного коректування діяльності з метою її нормалізації та підвищення ефективності.

Приєднуючись до прихильників третього підходу [1, 2], під фінансовим моніторингом слід розуміти систему спостережень, оцінки якості управління фінансово-господарською діяльністю підприємства за певний період часу, а також визначення майбутнього стану фінансово-господарської діяльності на основі ухвалення ефективних управлінських рішень.

Фінансовий моніторинг об'єднує в собі функції декількох підсистем управління: аналізу, обліку, контролю, діагностики і регулювання. Окрім цього, фінансовий моніторинг є центральною ланкою системи стратегічного управління підприємством, зокрема стратегічного фінансового планування. Одним з основних напрямів реалізації методів фінансового моніторингу на підприємствах України є підбір контрольних індикаторів. На практиці немає необхідності постійного контролю всіх можливих фінансових індикаторів, а можна обмежитися тільки ключовими показниками, які визначаються об'єктом моніторингу. З іншого боку, фінансові індикатори повинні відповідати наступним принципам: узгодженість даних; достатність і достовірність; простота і наочність.

Прийоми використання фінансових індикаторів і методи їх розрахунку широко розглянуті в науковій і навчальній літературі, наприклад у [3]. Проте в процесі фінансового моніторингу їх можна згрупувати в наступному вигляді: показники фінансового потенціалу (на базі даних форми №1), показники фінансової результативності (на базі форми №2). Фінансовий потенціал включає оцінку платоспроможності і структури капіталу, а результативність — ділову активність і рентабельність.

Основним об'єктом фінансового моніторингу підприємства виступає його майно. Майно підприємства, як сукупність речей і матеріальних цінностей, джерел їх утворення і зобов'язань, що виникають в процесі виробничої і господарської діяльності, урахованих в системі бухгалтерського обліку, представляє сукупність активів і пасивів підприємства [4]. Визначення майнового стану підприємства як взаємопов'язаного комплексу прав (актив) і зобов'язань (пасив) має рацію в контурах фінансово-правових обмежень дозволяє розглядати його як об'єкт фінансового моніторингу, інтегруючі результати управління за параметрами окремих сфер фінансів підприємства (активів, капіталу, інвестицій) і процесів (грошових потоків, ризик-менеджменту, фінансової безпеки). При цьому характеристика підприємства як об'єкту фінансового менеджменту доповнюється і посилюється параметрами його майнового положення, що істотно впливає на перспективи економічного розвитку підприємства. Такий підхід повністю відповідає основним концепціям і моделям фінансового моніторингу, на базі яких здійснюється управління підприємством.

Інформаційний масив даних, який використовується в процесі фінансового моніторингу діяльності підприємства, дозволяє представити його майновий стан через систему показників, що є кількісною характеристикою різних сторін функціонування підприємства, його основного і допоміжного бізнесу, — процесів або рішень. Підкреслюючи важливість формування і застосування системи показників в управлінні, Р. Каплан і Д. Нортон відзначали неможливість керування реактивним літаком за показниками тільки одного прибору (витрат палива, спідометр) і, використовуючи цей прибор у відношенні до управління складною організацією, вказували: «менеджери, подібно до пілотів, повинні мати необхідні датчики, що забезпечують їх різноманітними показниками». Високо інформативна система показників, що покладена в основу фінансового моніторингу, повинна відображати стан підприємства як цілісного майнового комплексу з внутрішніми і зовнішніми взаємозв'язками технологічного, технічного, фінансового, маркетингового, соціального і іншого характеру. Такий підхід дозволяє, відповідно до певних критеріїв оцінки, виділити загальні і приватні (що деталізують) показники, які відображають причини і джерела змін у стані підприємства.

Головна мета розробки показників фінансового моніторингу полягає в підготовці і процедурній забезпеченості аналізу діяльності підприємства, ухвалення рішень щодо його тактичного і стратегічного розвитку. На сьогоднішній день теорія і практика аналізу господарської діяльності підприємства розробила могутній механізм аналітичного забезпечення процесу фінансового моніторингу, який базується на показниках внутрішньої звітності підприємства. При цьому більшість показників спираються на Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації від 26.01.2001 р. №49/121, Методичні рекомендації щодо

організації кабінетного аудиту для юридичних осіб від 25.11.2002 р. №567, Положення про порядок формування і використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків від 06.07.2000 р. №279, Методику проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств і організацій від 27.06.1997 р. №81 та ін.

Розглядаючи головну мету управління фінансовими ресурсами і капіталом, слід зазначити, що вона нерозривно пов'язана з головною метою фінансового менеджменту в цілому і реалізується з нею в єдиному комплексі. З розвитком фінансового менеджменту мінялися і підходи економістів до його головної мети. Сучасна концепція визначає головною цільовою моделлю фінансового менеджменту максимізацію ринкової вартості підприємства (Wealth Maximizathion Theory). Протягом останнього десятиліття ця концепція отримала пріоритетний розвиток в США, Європі і Японії, її підтримує переважна частина керівників компаній в країнах з розвиненою ринковою економікою. Модель максимізації ринкової вартості підприємства як головної цільової функції її розвитку, припускає, що всі управлінські рішення в будь-якій сфері діяльності підприємства мають бути спрямовані, насамперед, на максимально можливий приріст реальної ринкової її ціни, тобто забезпечувати безперервне зростання її вартості на ринку [5].

Модель, що визначає головною метою функціонування і розвитку організації максимізацію її ринкової вартості, характеризується наступними основними особливостями, що відрізняють її від інших цільових моделей. Цільова модель, орієнтована на вартість, визначає власників як головних суб'єктів в системі економічних інтересів, пов'язаних з діяльністю підприємства. Їх провідна роль полягає, з одного боку, в тому, що вони інвестували в господарську систему свій капітал, тобто забезпечили фінансову основу її створення і функціонування, а з іншого — в тому, що вони переймають на себе ризик, пов'язаний з діяльністю підприємства, її власники є залишковими претендентами на її дохід. Цей дохід вони можуть отримати лише після того, як задоволені економічні вимоги всіх інших суб'єктів — найманих робітників, менеджерів, кредиторів, держави. Тоді як задоволення вимог інших учасників носить відносно гарантований характер (зарплата найманого персоналу, відсотки за кредит, податкові відрахування і платежі до бюджету і позабюджетні фонди), економічні вимоги власників капіталу підприємства через залишковий принцип їх формування можуть залишитися незадоволеними (при збитковій роботі) або задоволеними не повністю (при низькорентабельній діяльності). Тому власники як кінцеві претенденти на дохід найбільшою мірою порівняно з іншими учасниками зацікавлені в ефективному управлінні підприємством, і цей стимул полягає у збільшенні їх добробуту, відображається у зростанні її ринкової вартості. Такий стимул дозволяє найбільшою мірою врівноважити показники прибутковості і ризику в процесі управління підприємством [6, 7].

Показник ринкової вартості підприємства має істотний потенціал зростання порівняно з іншими цільовими показниками. Окрім зростання доходів і зниження витрат зростання ринкової вартості фінансового капіталу може забезпечуватися зростанням іміджу, організаційною структурою управління і організаційною культурою, реструктуризацією боргів, синхронізацією грошових потоків різних видів, використанням синергетичного ефекту і тому подібне. Крім того, якщо розміри прибутку і економії витрат мають свої межі, то розміри зростання ринкової вартості підприємства таких меж практично не мають (нова управлінська команда генерує додаткове зростання ринкової вартості підприємства) [5].

Показник ринкової вартості підприємства реалізує якнайповнішу інформацію про функціонування підприємства у порівнянні з іншими показниками, що використовуються для оцінки. Жоден з інших показників оцінки результатів не інтегрує в собі таку повну інформацію, як її ринкова вартість. Він базується не тільки на інформації про чисельні види доходів і витрат підприємства, що формують суму її прибутку або витрат, але і на інформації, що характеризує всі види її грошових потоків, склад основних видів її ризиків, можливі резерви ефективнішого використання її ресурсного потенціалу, ефективність загального і функціонального управління. Важливу роль у формуванні цього показника грає інформація про інвестиційну привабливість сфери економічної діяльності; інвестиційну привабливість регіону країни, в якому вона розміщена; кон'юнктуру товарного і фінансового ринків; окремих напрямів економічної політики держави [8].

Моніторинг ринкової вартості є одним з найбільш ефективних засобів контролю інвесторів за діями менеджерів. Теорія агентських стосунків складає одну з концептуальних основ сучасної парадигми фінансового менеджменту, констатує, що між власниками і менеджерами підприємства існує певний конфлікт інтересів. Якщо власники прагнуть до зростання свого добробуту, переймаючи на себе основну частину ризику діяльності підприємства, то менеджери більш заці-

кавлені в стабілізації або зростанні свого матеріального стану, чим в ухваленні ризикованих рішень, що забезпечують добробут власників. У зв'язку з цим власники повинні здійснювати певні моніторингові витрати, що забезпечують контроль діяльності менеджерів. Найважливішим узагальнюючим показником ефективності такого моніторингу є динаміка ринкової вартості підприємства.

ВИСНОВКИ

Використання показника ринкової вартості підприємства в українській практиці фінансового менеджменту пов'язано з певними проблемами, а саме:

- вказані оцінки ґрунтуються на результатах аналізу ймовірнісних характеристик майбутнього фінансового стану підприємства (рентабельності, ліквідності і тому подібне), а також ризиків, пов'язаних з можливістю банкрутства;
- цінні папери підприємства, які не пройшли лістинг на організованих фондових майданчиках, не можуть бути з достатнім ступенем достовірності оцінені ринком;
- асиметричність інформації на фондовому ринку України посилюється дискримінацією дрібних інвесторів і обмеження їх доступу до даних, необхідних для прийняття оптимальних рішень, тому ціна власного і позикового капіталу ринком вирівнюється або з істотним лагом, або з втратами для приватних інвесторів;
- як продовження попередньої проблеми служать часті штучні заниження або завищення цін на акції підприємства з боку крупних інвесторів для реалізації їх особистих інтересів, що негативно впливає на можливості інших учасників ринку.

Вирішення вказаних проблем вимагає розробки концепції фінансового моніторингу, спрямованої на вдосконалення інструментарію фінансового управління підприємством.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Егоров П.В. Диагностика управления финансовой деятельностью предприятия / П.В. Егоров, В.Г. Андреева: Монография. — Донецк: ООО «Юго-Восток», Лтд, 2005. — 202 с.

2. Єпіфанов А.О. Обґрунтування фінансового механізму підприємств / А.О. Єпіфанов, В.П. Москаленко, О.В. Шипунова. // Фінанси України. — 2007. — №1. — С. 3-11.

3. Загородній А.Г. Фінансовий словник. 3-е видання, виправлене та доповнене / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко. — К.: Т-во Знання, КОО, 2005. — 425с.

4. Ионин Е.Е. Система показателей оценки имущественного положения предприятий / Е.Е. Ионин: Монография. — Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2006. — 431 с.

5. Кизим Н.А. Оценка и прогнозирование неплатежеспособности предприятий: Монография / Н.А. Кизим, И.С. Благун, Ю.С. Копчак. — Х.: Издат.Дом «ИНЖЭК», 2009. — 144 с.

6. Климчук С.В. Підходи до оцінки економічної вартості підприємств України / С.В. Климчук // Фінанси України. — 2007. — №3. — С.105-111.

7. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент / В.В. Ковалев. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 767 с.

8. Кодацкий В.П. Финансовый менеджмент / В.П. Кодацкий. — Х.: Харьковское отд-ние издательства «Экономика» при Харьковском экономическом ин-те, 2007. — 212 с.

Стаття надійшла до редакції 6 грудня 2012 року

УДК 336.2

Воробйов Ю.М.,
д.е.н., професор, ТНУ імені В.І. Вернадського
Сітшаєва Л.З.,
аспірант, ТНУ імені В.І. Вернадського

ОЦІНКА ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВА БУДІВЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

У статті проведено оцінку податкового навантаження на будівельні підприємства України за регіонами. Авторами встановлені тенденції, що характерні для динаміки рівня податкового навантаження у докризовий період (2002 – 2007 рр.) та кризовий період (2008 – 2010 рр.).

Ключові слова: податкове навантаження, будівельні підприємства, регіони України, податкове навантаження будівельного підприємства.

ВСТУП

Високе податкове навантаження є однією з основних причин появи тіньової економіки. Податкове навантаження для підприємства в чинній системі оподаткування становить 45,5% у виробництві і 42% — в торгівлі. Водночас при використанні інституту «податкової оптимізації» ефективне податкове навантаження становить, відповідно, 19,2% і 16,4%.

Податкове навантаження є узагальненою характеристикою діяльності податкової системи держави, яка показує як податки впливають на фінансовий стан платників податків або на економіку в цілому та розкриває кількісну оцінку цього впливу (суму податків, їх питому вагу у валовому внутрішньому продукті або доходах окремих категорій платників).

На підприємства будівельного комплексу України, як платників податків, впливає система оподаткування, яка діє в Україні, кількісною характеристикою даного впливу виступає податкове навантаження на кожне окремо будівельне підприємство, будівельні підприємства окремого регіону та підприємства всього будівельного комплексу України.

Питання теоретичного та практичного аналізу податкового навантаження підприємств будівельного комплексу України розкривається у багатьох дослідженнях вітчизняних вчених, економістів. Зокрема, це роботи Г.О. Бєлова [10], Т.Ю. Котенко [1], А.Ф. Гойко [2], К.В. Крикуна [3], О.В. Овраменко [9], П.С. Рогожина [4], А.І. Сухорукова [8], О.В. Токаревої [5], А.М. Тугая [6], В.Г. Федоренко [7].

Всі зазначені дослідження розкривають підходи до визначення податкового навантаження на будівельне підприємство, які використовуються вітчизняними та зарубіжними вченими. В результаті проведеного аналізу економічної літератури можливо зробити висновок, що на сучасному етапі розвитку вітчизняної теорії з оподаткування будівельних підприємств досі відсутні комплексні розробки з практичного дослідження рівня податкового навантаження на підприємства будівельного комплексу України, що визначає актуальність даного дослідження.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є оцінка податкового навантаження на будівельні підприємства України та встановлення тенденцій в його динаміці та розподілі за регіонами України.

РЕЗУЛЬТАТИ

Оцінку податкового навантаження на будівельні підприємства України проведено на прикладі шістдесяти будівельних підприємств з шести регіонів України (Північний регіон — Житомирська, Київська, Чернігівська, Сумська області; Південний регіон — Запорізька, Херсонська, Одеська, Миколаївська області та Автономна республіка Крим; Центральний регіон — Вінницька, Дніпропетровська, Кіровоградська, Полтавська, Черкаська області; Західний регіон — Львівська, Івано-Франківська, Тернопільська, Волинська, Рівненська, Хмельницька,Чернівецька та Закарпатська області; Східний регіон — Харківська, Донецька та Луганська області та м. Київ) в динаміці з 2002 по 2010 рр. Інформаційну базу оцінки податкового навантаження сформовано з річних фінансових звітів підприємств у період 2002-2010 років.

Показник податкового навантаження для кожного окремого регіону України розраховується як середнє арифметичне значення показників податкового навантаження для кожного підприємства цього регіону, що досліджується.

Розрахунок податкового навантаження для кожного окремого регіону України проводиться за формулою:

$$ПН_{регіону} = (ПН_{підприємства1} + ПН_{підприємства2} + \ldots + ПН_{підприємства\_n}) / n, \quad (1)$$

де $ПН_{підприємства\_n}$ — податкове навантаження будівельного підприємства даного регіону;

$ПН_{регіону}$ — податкове навантаження будівельних підприємств всього регіону;

n — кількість будівельних підприємств у регіоні, що досліджуються.

Вибіркова сукупність будівельних підприємств всього будівельного комплексу України була сформована з 60 будівельних підприємств за шістьма регіонами України (Північний, Південний, Східний, Західний, Центральний регіони та м. Київ), по десять будівельних підприємств від кожного регіону. Отже, значення показника n (формулі 1) у даному дослідженні дорівнює 10.

Показник податкового навантаження кожного підприємства регіону, що досліджується, визначається як середнє арифметичне значення між показником податкового навантаження на фінансовий результат та податкового навантаження на активи підприємства.

Розрахунок податкового навантаження кожного підприємства регіону, що досліджується, здійснюється за формулою:

$$ПН_{підприємства} = (ПН_{на\ фінансовий\ результат} + ПН_{на\ активи\ підприємства}) / m, \quad (2)$$

де $ПН_{підприємства}$ — податкове навантаження будівельного підприємства даного регіону;

$ПН_{на\ фінансовий\ результат}$ — податкове навантаження на фінансовий результат будівельного підприємства даного регіону;

$ПН_{на\ активи\ підприємства}$ — податкове навантаження на активи будівельного підприємства даного регіону;

m — кількість розрахованих показників податкового навантаження для даного досліджуваного підприємства.

За даними показників діяльності будівельних підприємств вибіркової сукупності було розраховано два показника податкового навантаження для кожного будівельного підприємства кожного окремого регіону, отже, показник m у формулі 2 дорівнює 2.

Податкове навантаження на фінансовий результат будівельного підприємства визначається як частка податкових відрахувань підприємства (ПВ) в сумі доходу (виручки) від реалізації продукції (В), яка розрахована у відсотках (формула 3).

$$ПН_{на\ фінансовий\ результат} = (ПВ / В) \times 100\%, \quad (3)$$

де $ПН_{на\ фінансовий\ результат}$ — податкове навантаження на фінансовий результат будівельного підприємства даного регіону;

ПВ — податкові відрахування будівельного підприємства даного регіону;

В — доход (виручка) від реалізації продукції будівельного підприємства даного регіону.

Податкове навантаження на активи будівельного підприємства визначається як частка податкових відрахувань підприємства (ПВ) у вартості активів підприємства (В), яка розрахована у відсотках (формула 4).

$$ПН_{на\ активи\ підприємства} = (ПВ / А) \times 100\%, \quad (4)$$

де $ПН_{на\ активи\ підприємства}$ — податкове навантаження на активи будівельного підприємства даного регіону;

ПВ — податкові відрахування будівельного підприємства даного регіону;

А — вартість активів будівельного підприємства даного регіону.

Такий підхід до розрахунку податкового навантаження на будівельні підприємства вибіркової сукупності підприємств будівельного комплексу України дозволяє врахувати вплив усіх податків, які сплачують будівельні підприємства згідно їх фінансової звітності на результати діяльності та рівень капіталізації.

Результати розрахунків податкового навантаження на будівельні підприємства вибіркової сукупності підприємств будівельного комплексу України представлені у табл. 1.

Розподіл податкового навантаження на підприємства будівельної галузі за регіонами України в період 2002-2010 рр. графічно представлено на рис. 1-9.

У 2002 році найбільший показник податкового навантаження спостерігався для будівельних підприємств Східного та Західного регіонів, що обумовлено низькими показниками результатів господарської діяльності цих підприємств.

Водночас найменший показник податкового навантаження був відмічений у будівельних підприємств м. Києва, що пов'язано з особливими умовами господарювання будівельних підприємств цього регіону, а також з більшим рівнем фінансових можливостей у порівнянні з будівельними підприємствами інших регіонів країни.

Таблиця 1. Розрахункові дані показників податкового навантаження на будівельні підприємства вибіркової сукупності підприємств будівельного комплексу України за регіонами, % *

Роки		Регіони України					
		Північний регіон	Південний регіон	Західний регіон	Східний регіон	Центральний регіон	м. Київ
1		2	3	4	5	6	7
1	2002	11,27	10,99	18,28	21,24	16,76	10,64
2	2003	16,25	12,79	19,54	11,76	8,77	12,46
3	2004	17,56	12,02	22,98	14,09	12,66	17,11
4	2005	31,13	19,43	21,54	10,35	15,58	19,39
5	2006	30,59	17,07	19,80	11,71	20,37	22,22
6	2007	24,29	16,65	16,86	14,46	20,48	18,37
7	2008	23,80	17,59	15,26	8,70	19,89	19,18
8	2009	12,61	14,12	14,46	5,97	10,85	14,64
9	2010	11,71	12,46	9,04	6,84	10,97	18,26

* Складено авторами

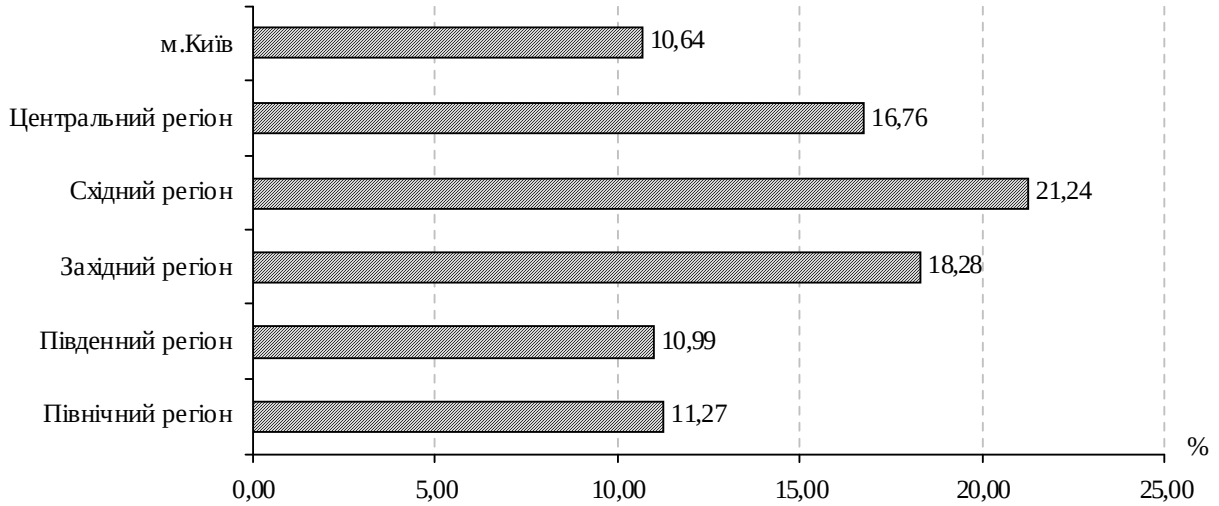

Рис. 1. Розподіл податкового навантаження на підприємства будівельного комплексу за регіонами України у 2002 р. (Складено авторами)

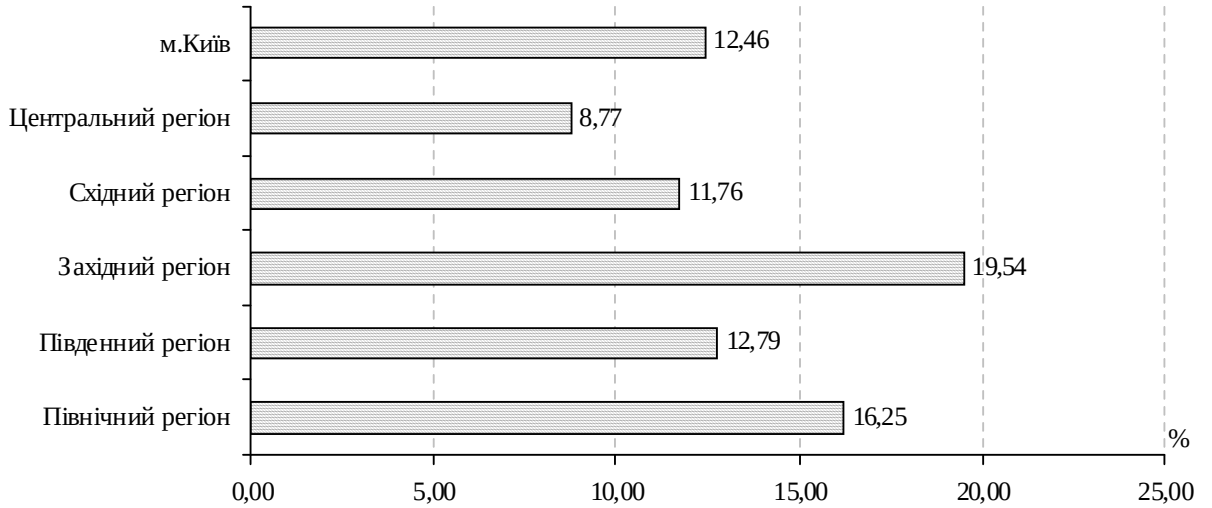

Рис. 2. Розподіл податкового навантаження на підприємства будівельного комплексу за регіонами України у 2003 р. (Складено авторами)

Розподіл податкового навантаження на підприємства будівельної галузі у 2003 році, як показано на рис. 2, характеризується найбільшим показником для Західного та Північного регіонів, та найменшим — для Центрального регіону. Такі зміни обумовлені як фінансово-господарською ситуацією у будівельних підприємствах різних регіонів, так і впливом різних чинників на розвиток будівельного комплексу України в цілому.

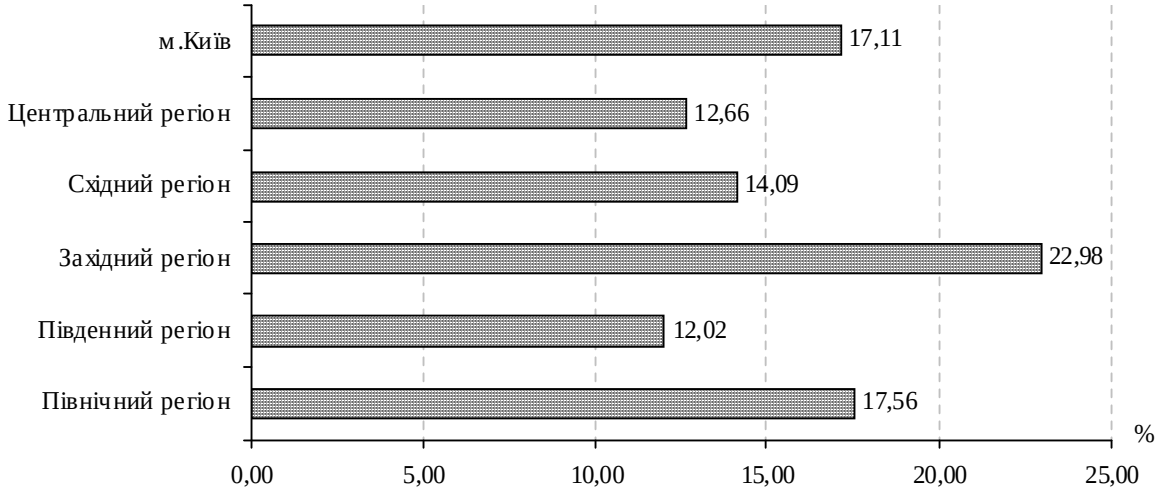

Рис. 3. Розподіл податкового навантаження на підприємства будівельного комплексу за регіонами України у 2004 р. (Складено авторами)

У 2004 році найбільші показники податкового навантаження спостерігалися для будівельних підприємств Західного та Північного регіонів, незважаючи на те, що за показником податкових відрахувань податку на додану вартість та податку на прибуток протягом останніх 9 років лідером залишався регіон — м. Київ.

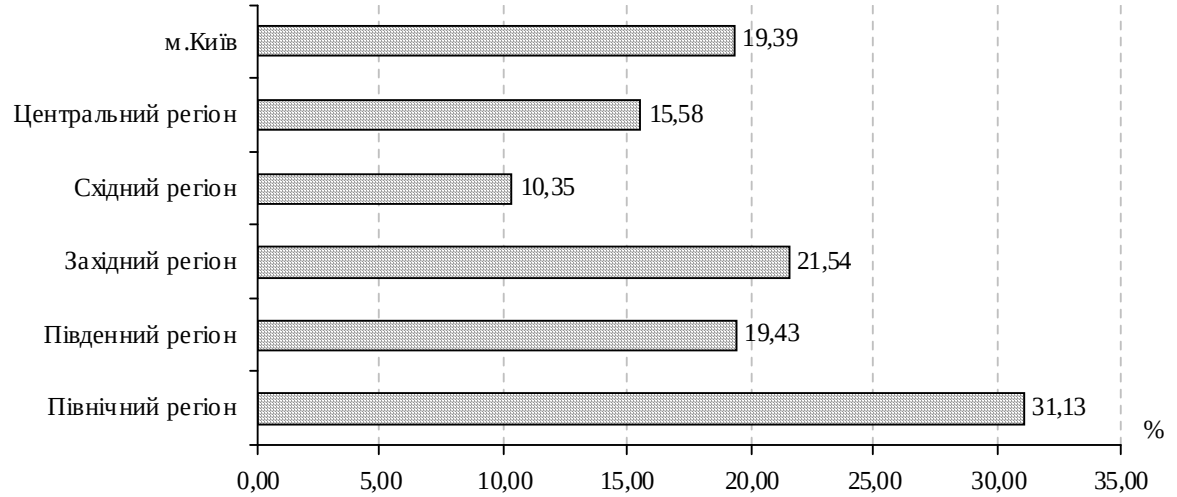

Рис. 4. Розподіл податкового навантаження на підприємства будівельного комплексу за регіонами України у 2005 р. (Складено авторами)

У 2005-2006 рр. розподіл податкового навантаження на підприємства будівельного комплексу України мав найбільш нерівномірний характер. Значно високий показник податкового навантаження, у порівнянні зі всіма іншими регіонами, мали будівельні підприємства Північного регіону України, а найменший показник — будівельні підприємства Східного регіону.

Коливання податкового навантаження в цей період було обумовлено не лише фінансово-економічними показниками розвитку будівельних підприємств, а й впливом зовнішнього середовища, зокрема загальноекономічної ситуації в країні, політичними змінами в керівництві країни тощо.

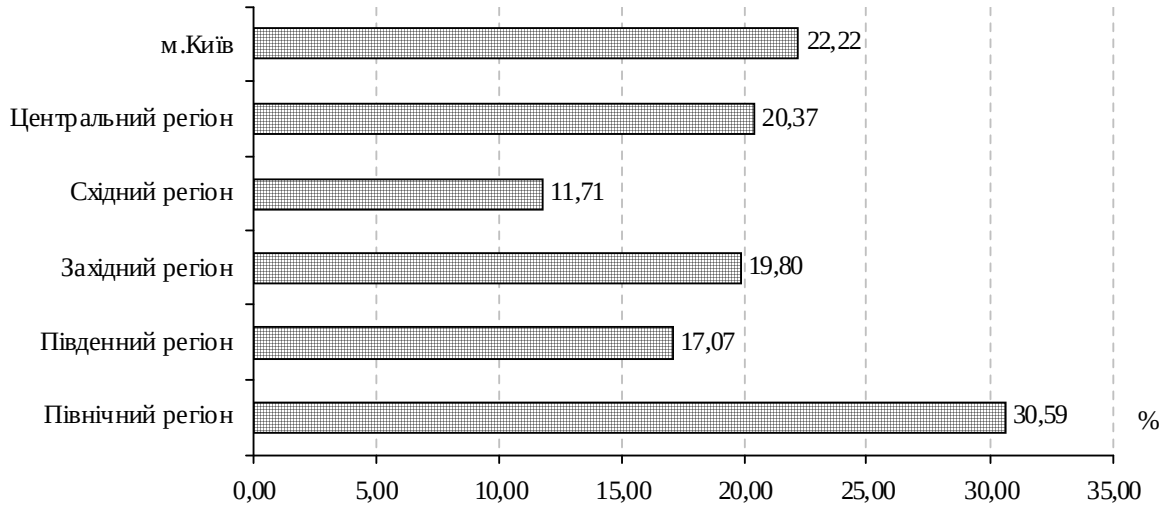

Рис. 5. Розподіл податкового навантаження на підприємства будівельного комплексу за регіонами України у 2006 р. (Складено авторами)

У 2007 році розподіл податкового навантаження на підприємства будівельного комплексу за регіонами України зазнав значних змін.

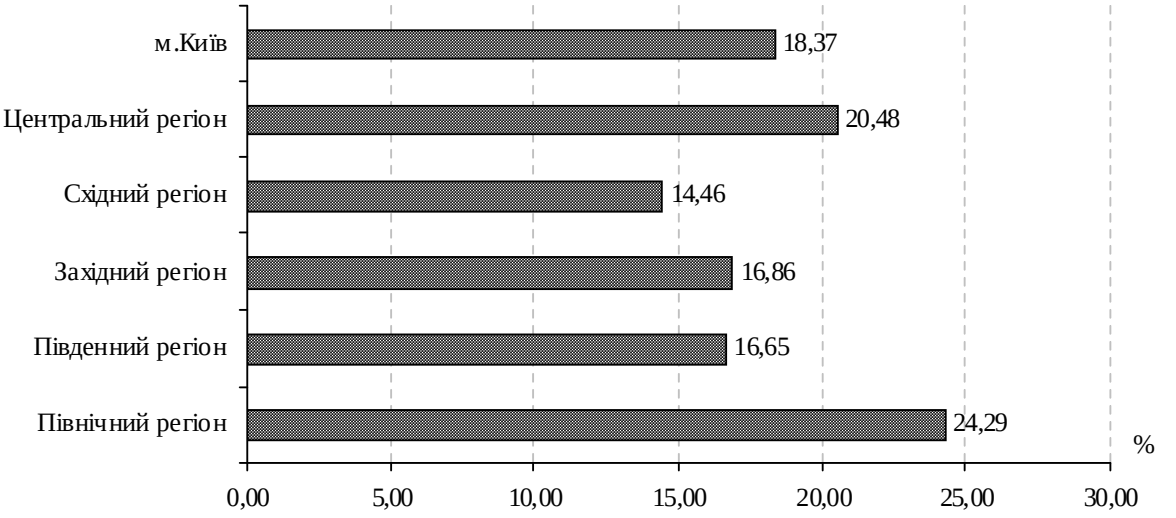

Рис. 6. Розподіл податкового навантаження на підприємства будівельного комплексу за регіонами України у 2007 р. (Складено авторами)

Різниця між найбільшим та найменшим показниками податкового навантаження будівельних підприємств регіонів України складала вже не 18,88% і 20,78% як у 2005 і 2006 рр., а лише 9,83%, що свідчить про більш менш рівномірний характер розподілу податкового навантаження за регіонами України.

У 2008 році з початком економічної кризи спостерігається поглиблення нерівномірності розподілу податкового навантаження, що є негативною ознакою розвитку будівельного комплексу. Як і у попередній період, найбільше податкове навантаження мали будівельні підприємства Північного регіону, а найменше — Східного регіону.

У 2009 році показники податкового навантаження будівельних підприємств одразу трьох регіонів (Західного, Південного регіонів, м. Київ) мали однаковий рівень (14%). Однак враховуючи одночасно й показники податкових відрахувань податку на додану вартість та податку на прибуток і результатів діяльності будівельних підприємств, можна зазначити, що вирівнювання показників податкового навантаження цих регіонів є досить негативною тенденцією. Це відбувається,

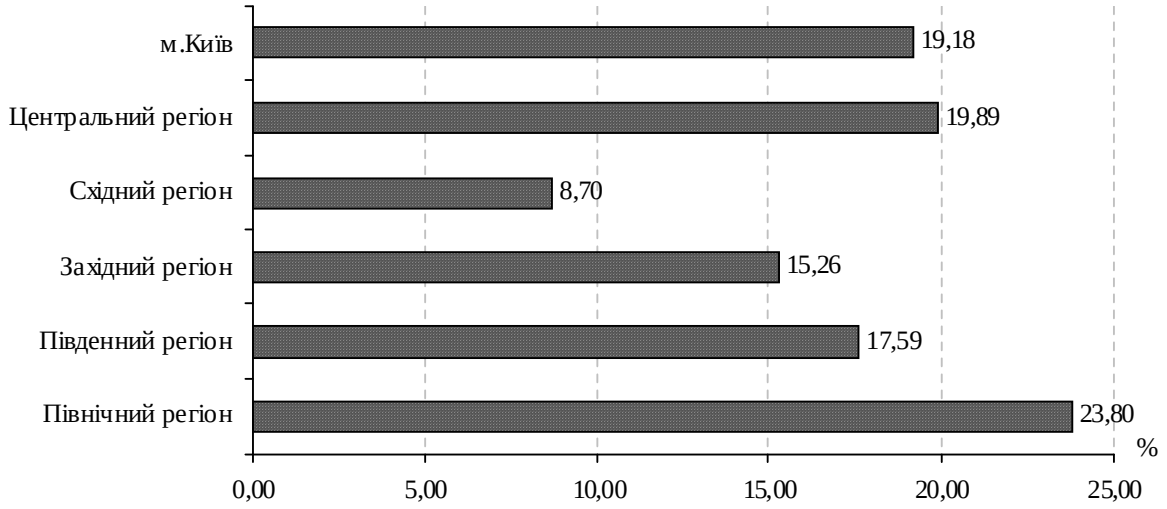

Рис. 7. Розподіл податкового навантаження на підприємства будівельного комплексу за регіонами України у 2008 р. (Складено авторами)

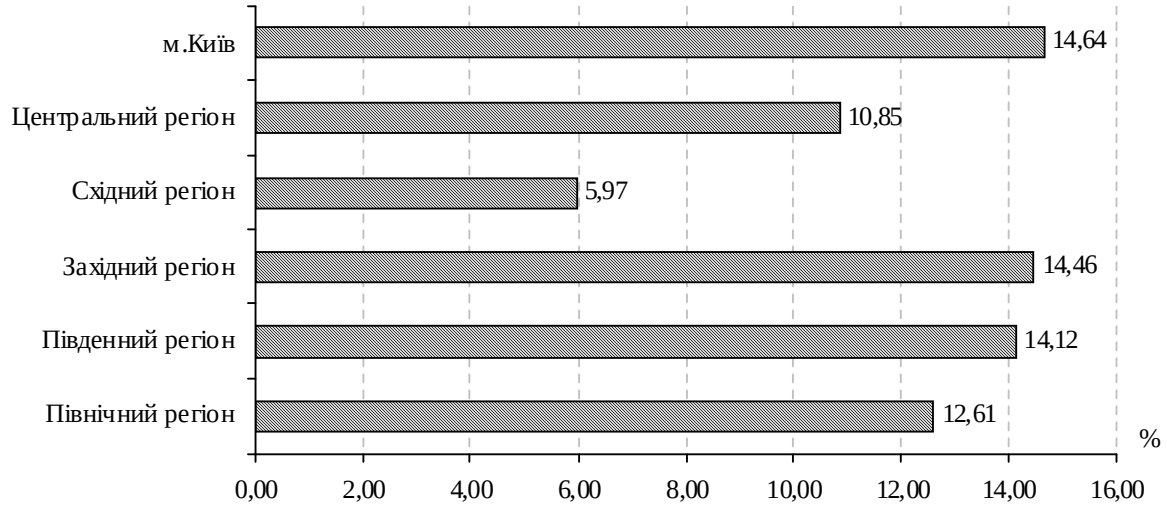

Рис. 8. Розподіл податкового навантаження на підприємства будівельного комплексу за регіонами України у 2009 р. (Складено авторами)

тому що підприємства цих регіонів характеризуються значним розривом у результатах діяльності: обсяги виконаних будівельних робіт та прибутків від діяльності підприємств м. Київ в кілька разів перевищують аналогічні для Західного регіону, та однаковий рівень податкового навантаження свідчить про наявність тіньового сектору у будівельній галузі.

У посткризовий період розподіл податкового навантаження на підприємства будівельного комплексу за регіонами України зазнав значних змін. Найбільший показник податкового навантаження спостерігається на будівельні підприємства м. Київ, у той час, як на однаковому рівні знаходяться показники податкового навантаження Центрального, Південного та Північного регіону, а найменшими є показники податкового навантаження Східного та Західного регіонів. Такий розподіл податкового навантаження більш менш відповідає розподілу як обсягів податкових відрахувань, так і результатів діяльності будівельних підприємств за регіонами України.

Наступний етап оцінки податкового навантаження на підприємства будівельного комплексу України — це аналіз динаміки податкового навантаження на будівельні підприємства кожного окремого регіону.

Найбільші показники податкового навантаження на будівельні підприємства Північного регіону України спостерігалися у 2005-2006 рр., у той час як у 2009-2010 рр. — найменші за всі 9 останніх років (рис. 10).

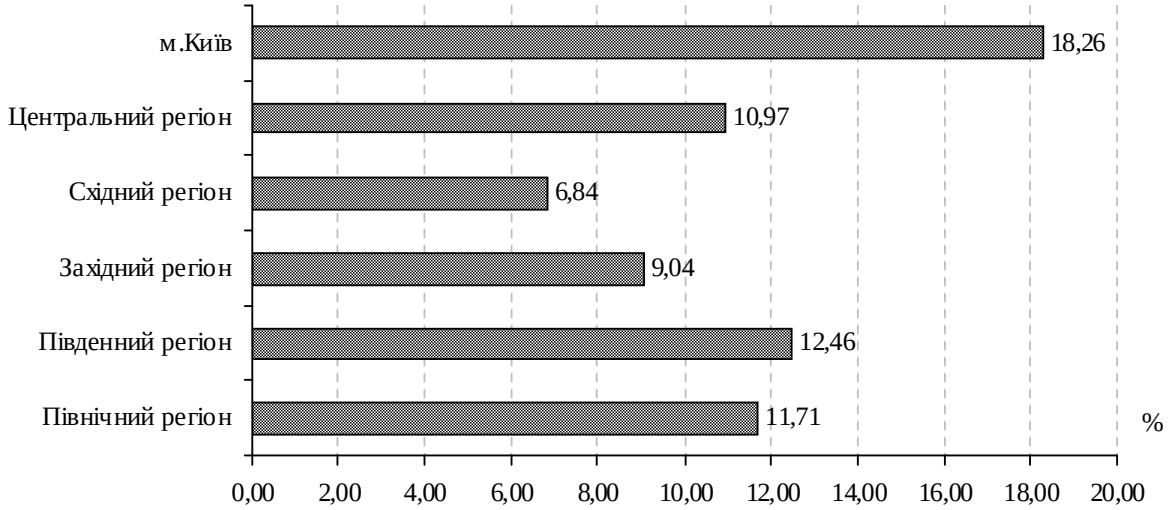

Рис. 9. Розподіл податкового навантаження на підприємства будівельного комплексу за регіонами України у 2010 р. (Складено авторами)

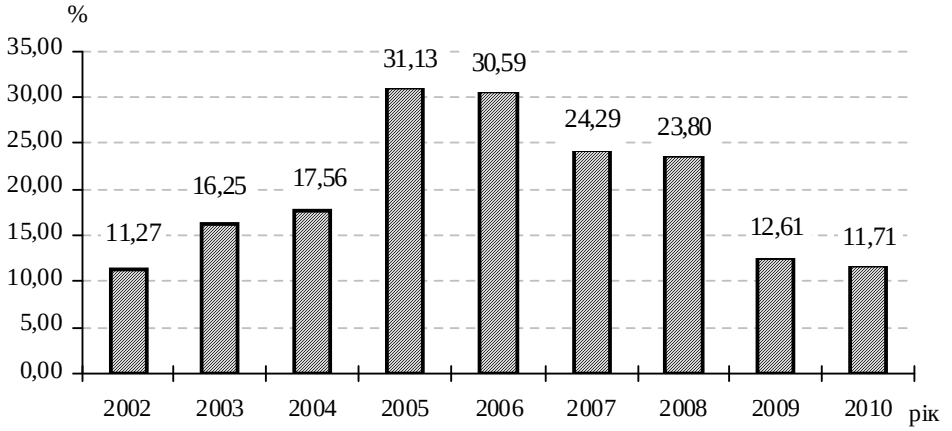

Рис. 10. Динаміка податкового навантаження на підприємства будівельного комплексу Північного регіону України (Складено авторами)

Суттєве зниження податкового навантаження на будівельні підприємства Північного регіону у період 2009-2010 рр. був обумовлений перш за все економічними проблемами, що пов'язані з фінансово-економічною кризою. В цей період будівельні підприємства Північного регіону України зменшили обсяги своєї діяльності, що вплинуло і на рівень оподаткування.

Більш стабільною динамікою характеризується податкове навантаження на будівельні підприємства Південного регіону. Показник податкового навантаження в цьому регіоні, згідно рис. 11, коливається у межах від 11 до 19 відсотків.

Найбільший показник податкового навантаження у Південному регіону, аналогічно Північному регіону, спостерігався у 2005-2006 рр. та з 2008 року характеризується тенденцією спаду.

Податкове навантаження Західного регіону, на відміну від даного показника інших регіонів, характеризується стабільною тенденцією спаду, що підтверджує динаміку скорочення показника податкових відрахувань за податком на додану вартість та податку на прибуток в цьому регіоні.

Найменші показники податкового навантаження на будівельні підприємства всього будівельного комплексу України спостерігається у Східному регіоні. Згідно рис. 13 у 2010 році показник податкового навантаження в цьому регіоні складав 6,84%.

Аналізуючи динаміку показника податкового навантаження на підприємства будівельного комплексу Східного регіону України можливо дійти висновку, що протягом останніх років спостерігається тенденція зниження податкового навантаження на будівельні підприємства, що пов'язано із скороченням обсягів виконаних будівельних робіт щороку в цьому регіоні.

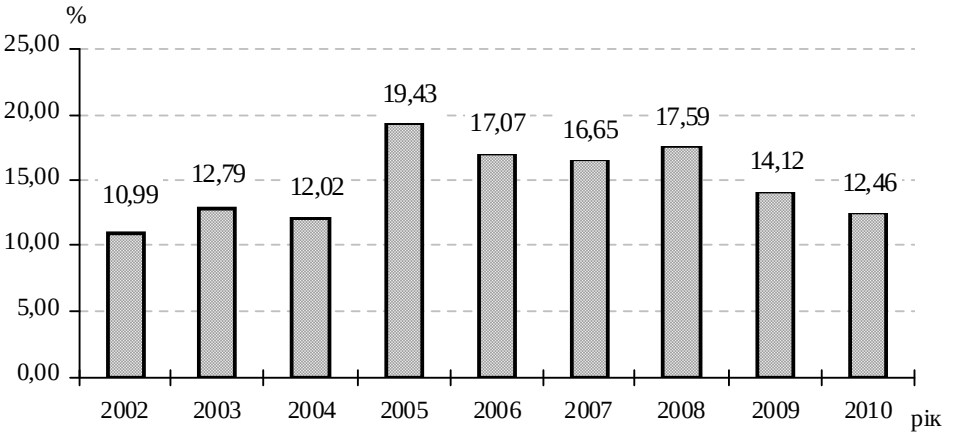

Рис. 11. Динаміка податкового навантаження на підприємства будівельного комплексу Південного регіону України (Складено авторами)

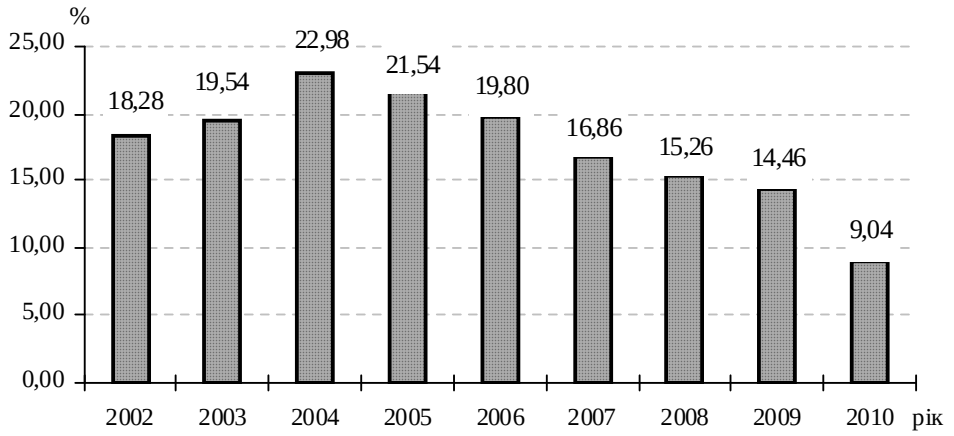

Рис. 12. Динаміка податкового навантаження на підприємства будівельного комплексу Західного регіону України (Складено авторами)

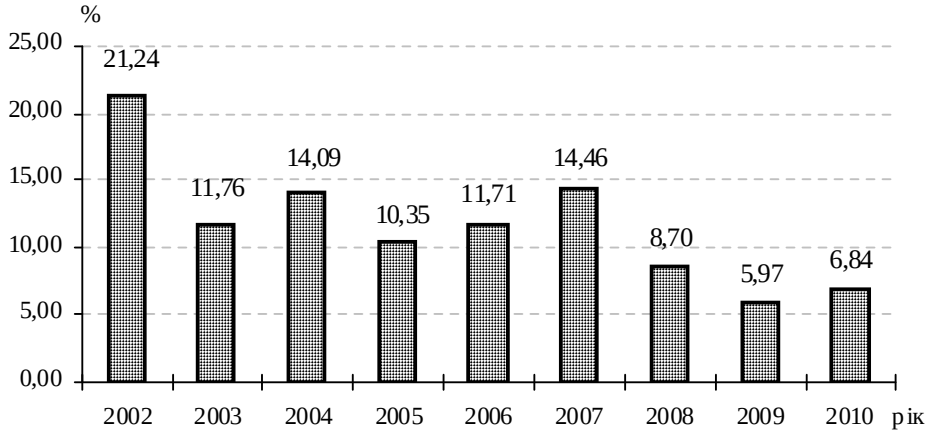

Рис. 13. Динаміка податкового навантаження на підприємства будівельного комплексу Східного регіону України (Складено авторами)

Динаміка податкового навантаження на підприємства будівельного комплексу Центрального регіону України характеризується досить високими показниками протягом усього періоду 2002-2010 рр., що свідчить про стабільну тенденцію обсягів податкових відрахувань підприємств цього регіону.

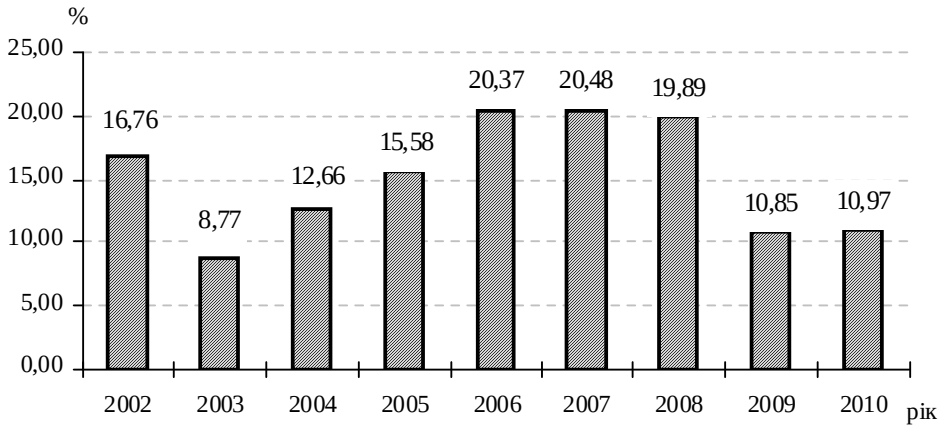

Рис. 14. Динаміка податкового навантаження на підприємства будівельного комплексу Центрального регіону України (Складено авторами)

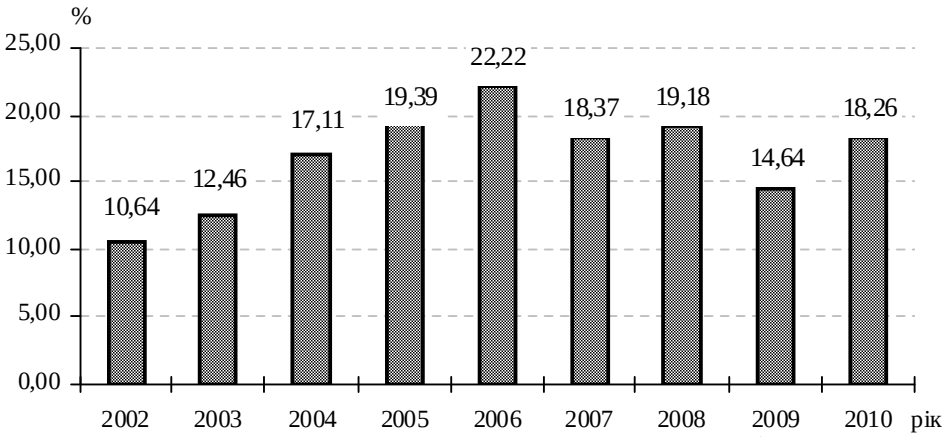

Рис. 15. Динаміка податкового навантаження на підприємства будівельного комплексу в м. Київ (Складено авторами)

Динаміка показника податкового навантаження на підприємства будівельного комплексу в м. Київ до 2006 року показує, що незважаючи на досить значні податкові відрахування столичних будівельних підприємств їх фінансові результати господарської діяльності дозволяли зберігати позитивні темпи росту показника податкового навантаження. Але фінансово-економічна ситуація, яка склалася в Україні в період 2007-2008 рр., відбилася і на показниках податкових відрахувань, і на фінансових результатах господарської діяльності будівельних підприємств цього регіону.

Графічне відображення та дослідження динаміки податкового навантаження на підприємства будівельного комплексу за регіонами України у окремі періоди, представлене на рис. 16 і 17, дозволить більш детально проаналізувати тенденції показників податкового навантаження на будівельні підприємства вибіркової сукупності підприємств будівельного комплексу України.

Найвищі показники податкового навантаження на підприємства будівельного комплексу у порівнянні регіонів спостерігаються для Північного, Західного та Центрального регіонів.

У кризовий період показник податкового навантаження на підприємства будівельного комплексу України знизився у середньому з 17,4% у 2008 році до 11,5% у 2010 році.

Результати оцінки показників податкового навантаження будівельних підприємств вибіркової сукупності підприємств будівельного комплексу України за регіонами дозволяє визначити наступні тенденції:

• значні показники обсягів податкових відрахувань не є підтвердженням того, що податкове навантаження на будівельні підприємства в тому чи іншому регіоні більше ніж в інших регіонах, лише з урахуванням показників результативності господарської діяльності та частки податкових відрахувань у активах будівельних підприємств надають змогу адекватно оцінити рівень податкового навантаження підприємств будівельної галузі кожного окремого регіону.

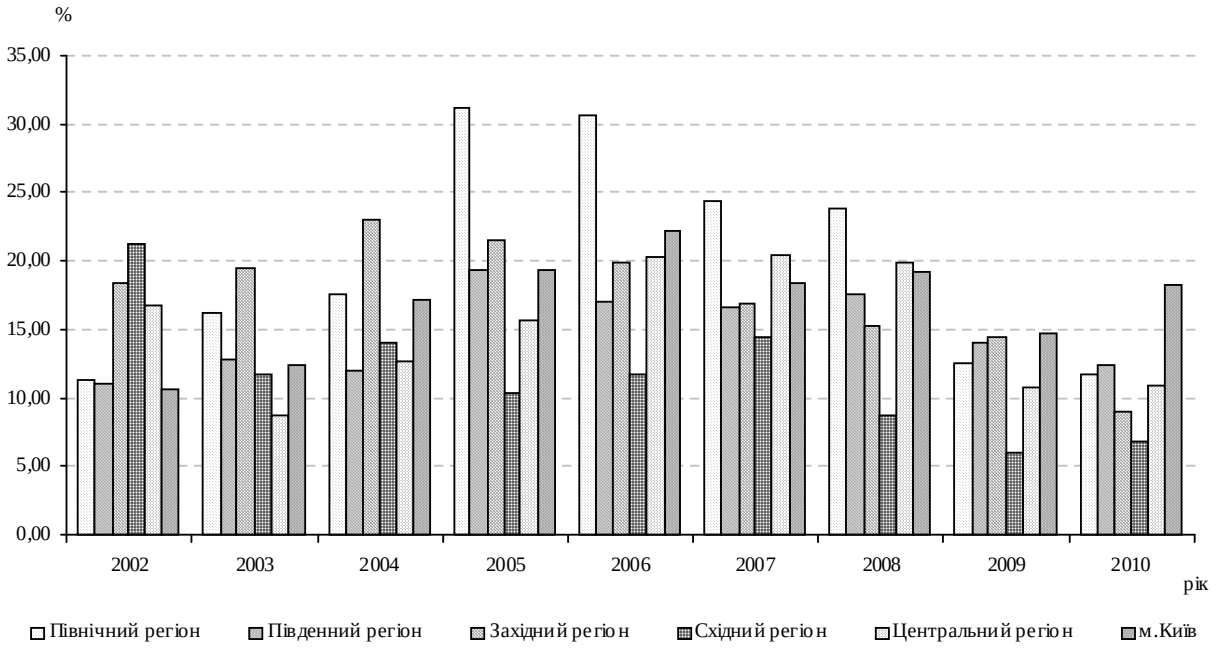

Рис. 16. Розподіл податкового навантаження на підприємства будівельного комплексу за регіонами України у період 2002-2010 рр. (Складено авторами)

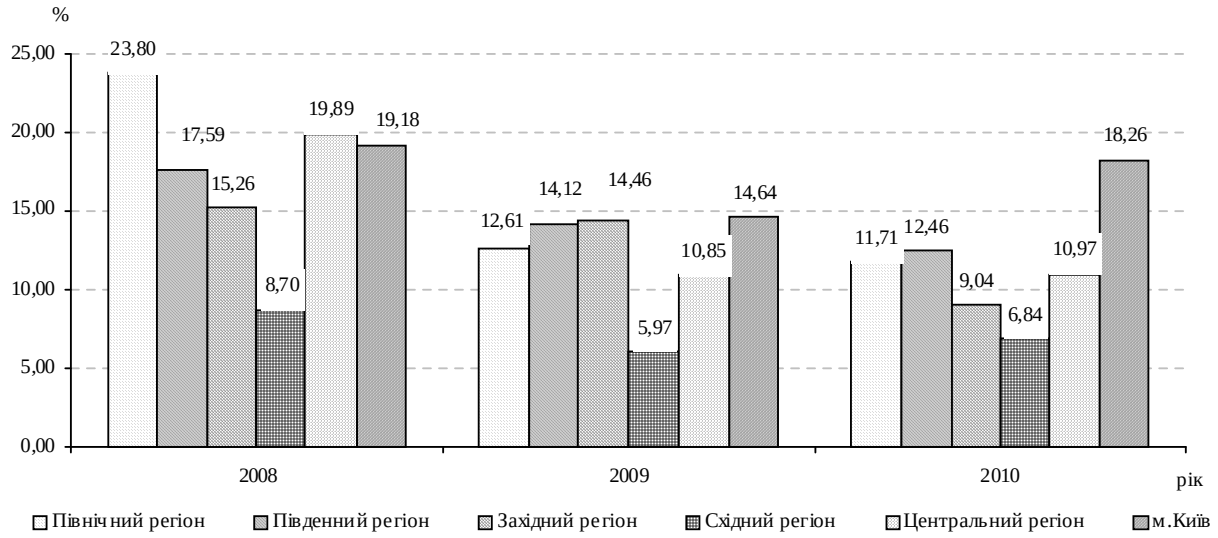

Рис. 17. Розподіл податкового навантаження на підприємства будівельного комплексу за регіонами України у період 2008-2010 рр. (Складено авторами)

• незважаючи на великі обсяги податкових відрахувань будівельних підприємств м. Київ, найбільші показники податкового навантаження спостерігаються у Західному, Північному та Центральному регіонах.

• показник податкового навантаження підприємств будівельного комплексу України характеризується значною мірою нерівномірності розподілу на території країни.

ВИСНОВКИ

Проведений аналіз дозволяє зробити наступні висновки.

По-перше, однією з тенденцій, яку було виявлено в результаті проведеного дослідження, є зворотна залежність між обсягами виконаних будівельних робіт і обсягами податкових відрахувань будівельних підприємств регіонів України. Так, було з'ясовано, що будівельні підприємства м. Києва не є першими за показником найбільшого податкового навантаження. Цей факт може

пояснюватися лише тим, що більша частина виконаних будівельних робіт, наданих ремонтно-будівельних послуг та реалізованих будівельних матеріалів в м. Києві залишається в тіньовому секторі.

По-друге, податкове навантаження на будівельні підприємства характеризується значним ступенем нерівномірності розподілу за регіонами України, що призводить до ще більшого зростання рівня диференціації регіонів за темпами розвитку будівельних підприємств та регіональних будівельних комплексів в цілому.

По-третє, у кризовий період з 2008 по 2010 рр. рівень податкового навантаження на будівельні підприємства всіх регіонів України скоротився в середньому на 5-6 відсотків, що може бути пояснено загальним скороченням обсягів виконуваних будівельних робіт та відповідно сплачуваних податкових платежів.

Окреслені питання щодо рівня податкового навантаження на будівельні підприємства України будуть використані у подальшому дослідженні удосконалення оподаткування підприємств будівельного комплексу України. Зокрема, актуальним є дослідження впливу оподаткування на ефективність діяльності будівельних підприємств України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Котенко Т.Ю. Витрати підприємств на цілі оподаткування / Т.Ю. Котенко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». — 2010. — № 683. — С.331-337.

2. Гойко А.Ф. Економіка будівництва: навч. посіб. / А.Ф. Гойко, Е.В. Дудіна, К.В. Ізмайлова; Київ. нац. ун-т буд-ва і архіт. — К., 2008. — 172 с.

3. Крикун К.В. Ринкова економіка підприємств будіндустрії: В запитаннях і відповідях: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / К.В. Крикун; Київ. нац. ун-т буд-ва і архіт. — К., 2004. — 207 с.

4. Рогожин П.С. Економіка будівельних організацій / П.С. Рогожин, А.Ф. Гойко. — К.: Вид. дім «Скарби», 2001. — 448 с.

5. Токарева О.В. Економіка будівництва. Теорія та практика: Навч. посіб. / О.В. Токарева; Донбас. гірн.-металург. ін-т. — Алчевськ, 2004. — 215 с.

6. Тугай А.М. Економіка будівельної організації: Курс лекцій: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / А.М. Тугай, Е.Й. Шилов, А.Ф. Гойко. — К.: Міленіум, 2002. — 220 с.

7. Федоренко В.Г. Концепція стратегії розвитку будівельного комплексу України на період до 2015 року / В.Г. Федоренко // Економіка та держава: Міжнародний науково-практичний журнал. — 2007. — №1. — С. 3.

8. Сухоруков А.И. Условия выхода строительного комплекса из кризиса и ориентация его на развитие реальной экономики / А.И. Сухоруков, А.А. Олейников, О.П. Морква. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.inventure.com.ua.

9. Овраменко Е.В. Строительная отрасль требует реанимации, а не декларации / Е.В. Овраменко. — [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.business.ua.

10. Бєлов Г.О. Подолання кризи в будівельній галузі / Г.О. Бєлов // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Дні науки — 2011». Секція Економічні науки. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.rusnauka.com/ 8_DN_2011/ Economics.

Стаття надійшла до редакції 19 грудня 2012 року

УДК 336

Воробйова О.І.,
д.е.н., професор, ТНУ імені В.І. Вернадського

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН СОЦІАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

У статті розглянуті теоретичні аспекти фінансових відносин соціального партнерства в Україні. Розкрито основні положення фінансових відносин соціального партнерства в країні. Розглянуто особливості формування оплати праці та доведена необхідність підвищення соціального забезпечення робітників з боку держави та роботодавців.

Ключові слова: фінансові відносини, соціальне партнерство

ВСТУП

В умовах ринкової економіки все більшої актуальності набувають фінансові аспекти соціального розвитку і взаємодії між різними соціальними групами та структурами суспільства. У світі все гостріше відчувається необхідність розв'язання соціальних протиріч між державою і підприємницькими структурами, між підприємницькими структурами і найманим персоналом. Як правило, ці протиріччя пов'язані з фінансовими відносинами, які обумовлені формуванням і розподілом доходів, прибутків, сплатою податків та відрахуваннями на соціальне страхування.

У світі проблеми між державою — підприємницькими структурами — найманим персоналом вирішуються на засадах соціального партнерства. Соціальне партнерство відбиває історично обумовлений компроміс інтересів головних суб'єктів сучасних економічних процесів і реалізує суспільну необхідність соціального миру як одну із основних умов політичної стабільності і економічного прогресу.

Питаннями соціального захисту та соціального партнерства займалися багато зарубіжних та вітчизняних учених, зокрема В.А. Скуратівський, М.О. Солдатенко, Н.П. Борецька, М.Ф. Головатий, М.Б. Панасик, Т.В. Симигіна, О.М. Палій, Д.П. Богиня, І.Ф. Гнибиденко,О.А. Грішнова, Н.В. Дудіна, С.П. Калініна, Т.М. Кір'ян, А.М. Колот, Ю.М. Краснов, І.Д. Крижко, М.Б. Махсма, В.М. Лукашевич тощо.

Як відмічає Махсма М.Б.: «Соціальне партнерство — сукупність соціально-економічних відносин між представниками працівників, роботодавців і держави, спрямоване на співробітництво, пошук компромісів, підготовку пропозицій щодо прийняття ними узгоджених рішень із питань соціально-трудових відносин, що виражає принцип соціальної політики держави [1, с. 175]». Лукашевич В.М. вважає, що «соціальне партнерство — це система правових норм і організаційних форм та методів погодження інтересів партнерів різних соціальних груп та структур для забезпечення їх конструктивної взаємодії [2, с. 209].

Основними сторонами соціального партнерства практично у всіх країнах світу є: держава, наймані працівники в особі профспілок, роботодавці чи власники. В результаті взаємодії цих трьох сторін реалізується соціальна політика держави для забезпечення соціальної злагоди за допомогою соціального діалогу між зазначеними суб'єктами. При цьому в процесі соціального діалогу найважливішою складовою є формування і реалізація фінансових відносин соціального партнерства, як базової складової соціальної політики держави.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Фінансові відносини в умовах сучасної соціально-економічної системи держави займають провідне місце. Це пов'язано з тим, що фінанси виступають однією з найважливіших економічних категорій, дія якою пронизує всі інші суспільні відносини сучасного життя.

Отже, метою статті є розкриття основних положень фінансових відносин соціального партнерства в Україні.

РЕЗУЛЬТАТИ

Фінансові відносини виникають при взаємодії різних економічних суб'єктів в процесі формування, руху та використання фінансових ресурсів. Фінансові відносини пов'язані з існуванням грошей, розподілом і перерозподілом ВВП країни, формуванням, рухом і використанням фінансових ресурсів, формуванням і використанням доходів різних економічних суб'єктів, сплатою податків до державного і місцевих бюджетів тощо. Фінансові відносини — це відносини, що

виникають між різними економічними суб'єктами, зокрема державою, суб'єктами господарювання, домогосподарствами, іноземними державами та міжнародними фінансовими організаціями з приводу розподілу, формування, руху та використання фінансових (грошових) ресурсів.

Сучасна економіка базується на системі відносин між трьома головними суб'єктами: державою, підприємцями (роботодавцями), найманими працівниками. При цьому в сучасній економіці найважливішими складовими відносин є фінансові та соціальні відносини.

Соціальні відносини встановлюються та реалізуються на різних рівнях, так як і фінансові відносини. З державою у соціальні та фінансові відносини вступають окремі галузі економіки, регіони, підприємства, наймані працівники. Існують соціальні і фінансові відносини між роботодавцями і найманими працівниками.

Таким чином, незалежно від рівня та змісту фінансових і соціальних відносин вони виявляються як інтереси суб'єктів цих відносин.

Соціальні відносини перш за все реалізуються як відносини між роботодавцем і найманим працівником. Ці відносини можуть формуватися за різними схемами, що обумовлено розвитком країни, станом національного законодавства, активністю населення, розвинутою структурою захисту найманих працівників, активністю профспілок, державною політикою щодо соціального захисту населення, дієвим механізмом впливу на роботодавців, ефективною судовою системою тощо. Відносини між роботодавцем і найманим працівником завжди знаходяться у полі зору держави. Держава зацікавлена в тому, щоб між роботодавцями і найманими працівниками не існувало антагоністичних конфліктів, які можуть спровокувати соціальний вибух в країні. Крім того, сама держава практично у всіх країнах світу виступає як один з великих роботодавців, а тому вирішення соціальних конфліктів між найманим працівником і роботодавцем є безпосереднім завданням держави.

Соціальне партнерство, яке пропонує і реалізує держава, у вигляді соціального договору між представником найманих працівників — профспілками — роботодавцями і державою, дає змогу сформувати в країні відносно стабільні соціальні відносини, що дозволяє забезпечити відносний мир і стабільність соціально-економічної системи.

Соціальні угоди між профспілками (представниками найманих робітників) — роботодавцями — державою базуються на відповідних базових складових. До таких складових можливо віднести:

1) наявність правових засад соціального партнерства. Базові правові засади соціального партнерства в Україні реалізовані в Конституції України; Бюджетному кодексі України, Трудовому кодексі України, Цивільному кодексі України, Господарському кодексі України та Законі України «Про держані соціальні стандарти та державні соціальні гарантії»;

2) діючу систему профспілкової підтримки найманих працівників;

3) укладання колективних трудових договорів з роботодавцями;

4) підписання трудового договору, трудового контракту або іншої угоди з роботодавцем;

5) діючу систему судового захисту інтересів найманих працівників у стосунках з роботодавцями;

6) наявність методів, способів, інструментів і системи фінансового забезпечення реалізації соціального партнерства в Україні.

Фінансові відносини соціального партнерства в Україні — це відносини, які виникають між всіма учасниками соціального партнерства внаслідок формування, руху і використання фінансових (грошових) ресурсів з метою забезпечення інтересів всіх учасників соціальної угоди про партнерство.

Фінансові відносини соціального партнерства слід розглядати як складний багатоаспектний процес, який відбиває відносини між головними суб'єктами, а саме: державою — роботодавцем — найманим працівником (рис. 1).

В Україні існує значна соціальна диференціація населення і великий розрив між рівнями доходів за різними регіонами. Це вимагає концентрації бюджетних ресурсів для вирішення першочергових проблем (захист найменш забезпечених верст населення) і проведення політики, яка б стимулювала трудову активність населення.

В Україні характерними рисами системи соціально-економічного розвитку стали:

- низький рівень мінімальної заробітної плати, що стримує зростання заробітної плати в більшості підприємницьких структур;
- низька заробітна плата в бюджетній сфері;
- значна частка заробітної плати, що сплачується у «конвертах»;

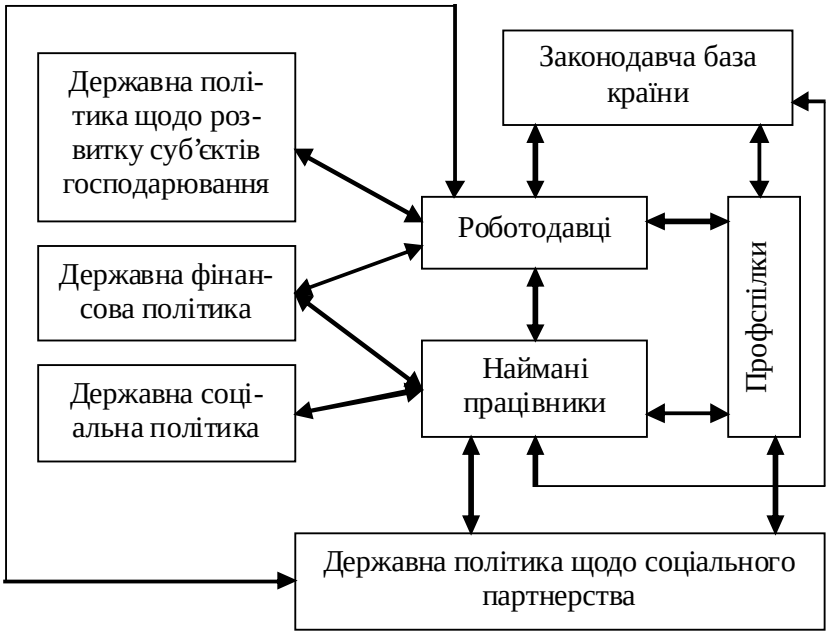

Рис. 1. Схема фінансових відносин соціального партнерства (Складено автором)

• невідповідність розміру заробітної плати важливості праці для суспільства, витратам фізичних, духовних та розумових сил;

• низька частка тарифу в загальній сумі заробітної плати, водночас велика частка різних доплат;

• відсутність єдиної в країні системи виміру праці та заробітної плати, що призводить до значного перекосу в оплаті праці для однотипних видів робіт.

Водночас фінансові відносини в країні повинні сприяти тому, щоб кожний працюючий мав достатній рівень доходів, який б відповідав рівню його кваліфікації, професійним здібностям, фактичним трудовим витратам фізичної, розумової та духовної сили.

Фінансові відносини соціального партнерства повинні обов'язково позитивно впливати на стан домогосподарств, в яких основними членами є наймані працівники. При цьому ефективність фінансових відносин соціального партнерства перш за все обумовлена стабільним зростанням заробітної плати і соціальної допомоги з боку держави (табл. 1).

З наведених даних можливо побачити, що за період 2001, 2004-2010 рр. заробітна плата найманих працівників постійно зростала. Якщо в 2001 році середня заробітна плата на одне домогосподарство становила 212,5 грн., то у 2010 році цей показник досяг рівня 1661,7 грн., тобто зростання становило 1449,2 грн. або на 782%. Водночас частка заробітної плати у загальній сумі грошових доходів домогосподарств не перевищувала у найкращій рік (2007 р.) — 56,9% загальної суми грошових доходів домашнього господарства.

Необхідно відмітити, що за період, що досліджується, поступово зростала частка доходів, які формуються за рахунок пенсій, стипендій соціальної допомоги (2009 рік — 29,4%).

Отже, фінансові відносини соціального партнерства в Україні поки-що не забезпечують суттєвого зростання доходів від заробітної плати.

Місячна заробітна плата членів домашнього господарства може істотно відрізнятися залежно від того, до якого виду економічної діяльності відноситься підприємство, організація чи установа, де вони працюють (табл. 2).

Аналіз рівня середньомісячної заробітної плати в Україні за 2000 і 2010 роки дозволяє зробити такі висновки:

1) середньомісячна заробітна плата в цілому по Україні відрізняється від її величини за видами економічної діяльності як в більшу, так і меншу сторону;

2) розрив у величині середньомісячної заробітної плати між низькооплачуваними та високооплачуваними галузями зменшується: якщо у 2000 році розрив між заробітною платою у фінансовій діяльності і сільським господарством перевищував в 5 разів, то в 2009 році — лише в 3,3 рази.

Таблиця 1. Обсяг, склад і джерела грошових доходів в середньому на одне домашнє господарство України *

Показники	2001	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Оплата праці, грн	212,5	412,1	608,8	780	1018,1	1429	1444,3	1661,7
Абсолютне відхилення до попереднього року, грн.	55,6	93,9	290,6	171,2	238,1	410,9	15,3	223,4
Частка в загальній сумі доходів, %	53,8	53,1	53,3	55,2	56,9	56,2	54,1	53,2
Доходи від підприємницької діяльності і самозайнятості, грн	16,1	40,1	64,7	74,1	104,6	153,3	153,8	215,1
Абсолютне відхилення до попереднього року, грн.	6	16,1	24,6	9,4	30,5	48,7	0,5	61,3
Частка в загальній сумі доходів, %	4,1	5,2	5,7	5,2	5,8	6,0	5,8	6,9
Доходи від продажу сільськогосподарської продукції, грн.	28,6	43,8	60,8	50,2	72,4	95,5	87,4	117,9
Абсолютне відхилення до попереднього року, грн.	6,2	5,5	17	-10,6	22,2	23,1	-8,1	30,5
Частка в загальній сумі доходів, %	7,2	5,6	5,3	3,6	4,0	3,8	3,3	3,8
Пенсії, стипендії, соціальна допомога, грн.	93,7	202,4	317,1	381,9	462,8	668,2	783,9	898,5
Абсолютне відхилення до попереднього року, грн.	26,5	72	114,7	64,8	80,9	205,4	115,7	114,6
Частка в загальній сумі доходів, %	23,7	26,1	27,8	27,1	25,8	26,2	29,4	28,7
Грошова допомога від родичів і ін. осіб. грн.	43,7	77,5	91,2	114,4	142,9	196,7	199	232,2
Абсолютне відхилення до попереднього року, грн.	12,4	13,7	13,7	23,2	28,5	53,8	2,3	33,2
Частка в загальній сумі доходів, %	11,1	10,0	8,0	8,1	8,0	7,7	7,5	7,4
Всього доходів:	394,8	775,9	1141,7	1411,8	1790,8	2542,8	2668,5	3125,7
Частка, %	100	100	100	100	100	100	100	100

* Складено на основі даних Державної служби статистики України

Таблиця 2. Середньомісячна заробітна плата найманого працівника України, ранжирувана за видами економічної діяльності в 2000, 2010 роках *

Вид діяльності	Роки		Абсолютне відхилення
	2000	**2010**	
Всього, грн. У т.ч.:	230	2239	2009
Фінансова діяльність	560	4601	4041
Діяльність транспорту і зв'язку	336	2726	2390
Державне управління	335	2747	2411
Операції з нерухомим майном	278	2436	2158
Освіта	156	1889	1733
Рибальство	147	1191	1044
Сільське господарство	111	1430	1319

* Розраховано на основі даних Державної служби статистики України

Середньомісячна заробітна плата відрізняється не лише за видами економічної діяльності, а й за регіонами (табл. 3).

Таблиця 3. Середньомісячна заробітна плата найманого працівника за регіонами України *

Регіон	Роки			
	2000		**2010**	
	грн.	%	грн.	%
Україна	230	100	2239	100
АР Крим	225	97,8	1991	88,9
Вінницька	159	69,1	1782	79,6
Волинська	150	65,2	1692	75,6
Дніпропетровська	273	118,6	2369	105,8
Донецька	292	126,9	2549	113,8
Житомирська	164	71,3	1785	79,7
Закарпатська	172	74,7	1846	82,4
Запорізька	289	125,7	2187	97,7
Івано-Франківська	188	81,7	1927	86
Київська	241	104,7	2295	102,5
Кіровоградська	170	73,9	1815	81,1
Луганська	232	101	2271	101,4
Львівська	196	85,2	1941	86,7
Миколаївська	227	98,7	2122	94,8
Одеська	236	103	2046	91,4
Полтавська	220	95,7	2102	93,8
Рівненська	173	75,2	1960	87,5
Сумська	194	84,3	1866	83,3
Тернопільська	135	58,7	1659	74
Харківська	230	100	2060	92
Херсонська	173	75,2	1733	77,4
Хмельницька	156	67,8	1786	79,7
Черкаська	175	76	1835	81,9
Чернівецька	157	68,2	1772	79,1
Чернігівська	177	76,9	1711	76,4
м. Київ	405	176	3431	153,2
м. Севастополь	251	109	2167	96,8

* Розраховано на основі даних Державної служби статистики України

Високого рівня середньомісячної заробітної плати досягнуто в таких великих промислових регіонах, як Дніпропетровська, Донецька, Запорізька обл. та в м. Києві, де середньомісячна заробітна плата перевищує середню по Україні на 39%. Найменший рівень заробітної плати в Тернопільській, Волинській, Чернігівській областях, де середньомісячна заробітна плата нижча, ніж середня по Україні в середньому на 25%.

Велика частина населення України вважає своє матеріальне забезпечення за рахунок заробітної плати нижчим, особливо ті, хто зайнятий в галузях, що знаходяться на повному або частковому бюджетному фінансуванні.

Про це свідчать індекси номінальної та реальної заробітної плати (рис. 2).

Ринкові перетворення в Україні вимагають значних обсягів фінансових ресурсів для забезпечення реалізації соціального партнерства. Це пов'язано з тим, що в процесі формування фінансових відносин соціального партнерства держава бере на себе значну частку фінансових витрат, щоб компенсувати втрати роботодавців при зміні обсягів сплати доходів найманим працівникам, забезпечення соціальних гарантій, соціальні виплати постраждалим внаслідок аварій чи захворювань на виробництві. Звідси виникає потреба в більш глибокому розвитку фінансових відно-

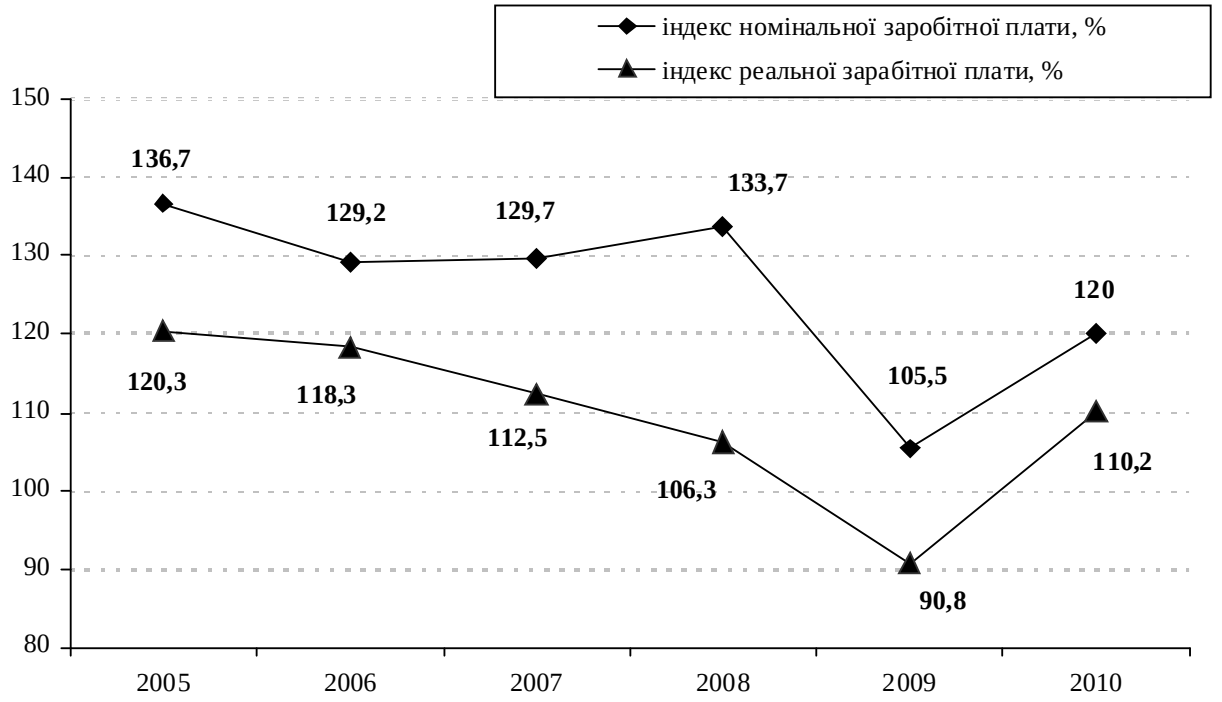

Рис. 2. Динаміка індексів реальної і номінальної заробітної плати найманих працівників в Україні у 2005-2010 рр. (Складено на основі даних Державної служби статистики України)

син соціального партнерства як на макроекономічному рівні, так і на мезо- і мікрорівні, тобто рівні окремих регіонів, галузей економіки, економічних суб'єктів.

З урахуванням того, що в умовах глобалізації економіки кількість суперечливих чинників зовнішнього середовища, що впливають на фінансові відносини економічних суб'єктів, збільшується, слід враховувати деякі особливості.

По-перше, в сучасних умовах набуває важливого значення забезпечення оптимальної взаємодії усіх суб'єктів соціального партнерства, зокрема роботодавців — найманих працівників — держави.

По-друге, роботодавці повинні суттєво збільшити витрати на заробітну плату і соціальне забезпечення своїх працівників, щоб мати право на більш значний результат від праці робітників.

По-третє, наймані робітники повинні більш наполегливо працювати, підвищувати ефективність своєї праці.

По-четверте, держава повинна забезпечити відповідне законодавство, створювати сприятливі умови для роботодавців, контролювати виконання останніми законів і нормативних актів щодо соціального забезпечення і захисту найманих працівників.

По-п'яте, активізувати зусилля держави і роботодавців, а також профспілок щоб забезпечити підвищення рівня соціального захисту в Україні, який би відповідав середнім показникам країн Європейського Союзу.

Фінансові відносини соціального партнерства в Україні повинні розвиватися за наступними напрямами:

1) вдосконалення вітчизняного законодавства щодо соціального захисту найманого працівника;

2) забезпечення державою високих соціальних стандартів, у т.ч. заробітної плати, щоб поступово виходити на рівень провідних європейських країн;

3) розробити та реалізувати більш ефективну систему оплати праці в державних і недержавних підприємствах, організаціях і установах, щоб забезпечити суттєве підвищення рівня добробуту населення України;

4) забезпечити оплату праці та соціальний захист найманого працівника у відповідності з рівнем його знань, умінь, кваліфікації, професійної майстерності щоб як скоріше досягти середніх показників країні ЄС;

5) підвищити роль і значення науки й освіти у формуванні загальних засад соціального партнерства в Україні.

ВИСНОВКИ

Таким чином, проведені дослідження дозволили встановити, що фінансові відносини соціального партнерства в Україні ще не відповідають світовим вимогам. Витрати роботодавців на оплату праці найманих працівників значно нижчі, аніж того потребують сучасні світові тенденції. Заробітна плата хоча в абсолютному вимірі і зростає, але це практично не впливає на реальні фінансові можливості домогосподарств. Для вирішення завдань щодо розвитку фінансових відносин соціального партнерства необхідно посилити вплив держави на роботодавців, забезпечити виконання останніми законів і нормативних актів країни щодо соціального забезпечення своїх робітників.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Махсма М.Б. Економіка праці та соціально-трудові відносини: навч. посібник / М.Б. Махсма. — К.: Атака, 2005. — 304 с.

2. Лукашевич В.М. Економіка праці та соціально-трудові відносини: навч. посібник / В.М. Лукашевич. — Львів: «Новий Світ-2000», 2004. — 248 с.

3. Жуков В. Соціальне партнерство в Україні / В. Жуков, В. Скуратівський. — К.: Українська академія державного управління при Президентові України, 2000. — 200 с.

4. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії: Закон України від 5.10.2000 р. №2017-III із змінами. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2017-14.

5. Офіційний сайт Державної служби статистики України. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

Стаття надійшла до редакції 5 грудня 2012 року

УДК 336.54

Климчук С.В.,
д.е.н., професор, ТНУ імені В.І. Вернадського

ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРІОРИТЕТИ АРХІТЕКТОНІКИ ФІНАНСОВОГО ПРОСТОРУ

Необхідність дослідження архітектоніки фінансового простору обумовлена реаліями функціонування фінансово-кредитного механізму з позиції інституту фінансових стосунків. Сучасні проблеми інтеграції інституту фінансово-кредитних стосунків обумовлюють формування нових методичних підходів, що вимагають вживання просторового дослідження як окремих елементів і важелів фінансової системи, так і їх взаємообумовленості і взаємозалежності. При використанні властивостей архітектоніки можливе її ефективне управління, кількісне визначення і прогнозування.

Ключові слова: фінансовий простір, архітектоніка фінансового простору, світова економіка, фінансова система, інтеграція, глобалізація.

ВСТУП

Глобалізація світових фінансових ринків, відкриття кордонів для фінансового капіталу, мінливість агентських зборів за здійснення трансакційних операцій, скорочення термінів розрахунків з досконалих операцій, неплатежі в реальному секторі економіки, вживання похідних фінансових інструментів з постачаннями активів в майбутньому — все це більшою мірою притягує увагу для нового осмислення ролі і функцій фінансової системи, фінансового простору, фінансової архітектоніки.

Ідея існування різних типів простору, а також і часу належить Абдулаєву С., Вернадському А., Рязанцеву А., Соловьову А. [1, с. 56]. Загальні питання теорії простору отримали відображення в роботах К. Шмідта [4, с. 329], Бузгаліна А. [1, с. 50], Блауга М. [1, с. 43], Гранберга А., Татаркіной А., Суслової З., Міхєєвої Н. [2, с. 56], Кочетова Э., Дугина А., Делягіна М. [3, с. 14]. Використання геометричних властивостей моделювання простору знайшли відображення в роботах Міловідова В. [3, с. 20], Абалкіна А., Ілларіонова А., Лівшица [2, с. 65]. Глазьєв С., Ясін Е. [2, с. 57] представляють аналіз реформ, що проводяться, у фінансовій сфері при усвідомлені результатів фінансової політики, апробації сформованих цілей. Теорія і практика формування фінансових стосунків, функції фінансів, принципові підходи структуризації описані в роботах таких учених як Сабанті Б., Стоянової Е. [1, с. 54]. В області ухвалення раціональних управлінських рішень, використання фінансових теорій в практиці діяльності суб'єктів присвятили свої роботи Фішер І., Макконел Ф., Редінгтон Ф., Гордон М., Блек Ф. [5, с. 453; 9, с. 43; 8, с. 348]. Але в той же час фінансовий простір зараз не отримує реальної оцінки, що обумовлює пошук нових методологічних прийомів дослідження.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Оновлення концептуальних схем категорійного апарату вітчизняної економічної і фінансової теорії обумовлює необхідність адекватного відображення тих радикальних змін, які відбуваються практично у всіх сферах фінансової системи. Виникає необхідність, по-перше, включити в наукову термінологію категорію архітектоніки фінансового простору, по-друге, визначити науковий категоріальний статус даного поняття і розглянути параметри фінансової архітектоніки в умовах процесів, що відбуваються в трансформаційних, економічних і фінансових системах.

У зв'язку з цим, метою статті є розкриття змісту, функцій, принципів і цілей функціонування фінансової архітектоніки, відмінності від традиційних категорій сфери фінансових стосунків, а також напрямів формування фінансової архітектоніки і процедури її управління.

Формування вищезгаданих складових дозволить визначити модель фінансового простору з позиції дослідження архітектоніки, дати чітке розуміння стану цілей і засобів в безлічі можливих станів фінансової системи. Мова йдеться про категорію простору, яка давала б картину реального економічного процесу у сфері фінансових стосунків**.**

РЕЗУЛЬТАТИ

Архітектоніка фінансового простору є системою ефективного просторового функціонування фінансового механізму, яка дає можливість якісно зафіксувати дану область завдяки функціональним залежностям структурних елементів і важелів фінансової системи. Це можливо здійснити при використанні поліноміальних залежностей ключових показників фінансової системи при їх впливі і взаємодії з фінансовими потоками (рис. 1).

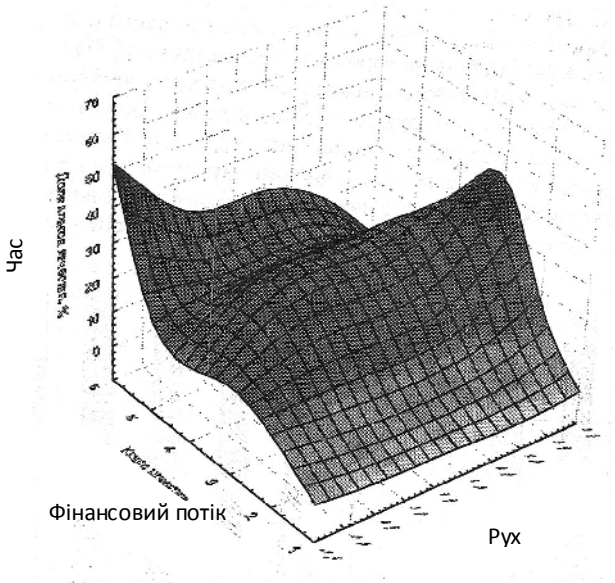

Рис. 1. Сфера функціонування фінансового простору з позиції сприйнятливості фінансової системи до адаптації і змін (Складено автором)

Це дасть можливість управляти фінансовим простором, прогнозувати його поведінку і визначати ситуаційні зміни. причому з'явиться можливість визначення зв'язаного ефекту ефективного функціонування фінансового механізму в економічній системі. У даній ситуації фінансовий механізм вже не буде підсистемою економічних стосунків, а основним важелем регулювання економічних явищ. При використанні властивостей архітектоніки можливе його управління, кількісне визначення і прогнозування. Основними принципами побудови архітектоніки фінансового простору є:

- здатність адекватного реагування на зміну фінансово-кредитного механізму і його середовища в умовах глобалізації і інтеграції;
- інформативність, гнучкість, комутативність;
- пріоритетність в економічній системі;
- комплексність і системність;
- стратегічна спрямованість.

Задані принципи архітектоніки фінансового простору формують дієвий важіль управління фінансовим простором і дозволяють визначити його як потужний інструмент регулювання світовою економікою. Запропоновані принципи архітектоніки фінансового простору і визначають основні функції при цільовій установці ефективного управління фінансовою системою.

І якщо ми говоримо про інститут фінансово-кредитних стосунків, то тут доречно визначити значення методології властивостей архітектоніки, що має соціальний характер. Інститут представляє соціум і зокрема інститут фінансово-кредитних стосунків втілений в області соціально-регульованої системи, яка обумовлена дією грошово-кредитного, бюджетно-фіскального механізму, механізму підприємницького бізнесу, і механізму фінансової культури. Саме ці складові дозволяють нам формувати наукове знання системи фінансово-кредитних стосунків з позиції архітектоніки і можливості її дослідження в просторі і в часі (рис. 2).

Нами за допомогою поліноміальних залежностей були кількісно визначені структурно-логічні взаємозалежності основних інструментів архітектоніки фінансового простору. Це:

- грошово-кредитний механізм $y = 0{,}74x + 0{,}23x^2 + 0{,}007x^3$;
- фіскально-бюджетний механізм $y = 0{,}007x + 0{,}008x^2 + 0{,}0054x^3$;
- механізм політики підприємницького бізнесу $y = 0{,}26x + 0{,}007x^2 + 0{,}0048x^3$.

Параметри грошово-кредитного механізму були задані:

x — значення державного боргу;

x^2 — офіційні резервні активи;

x^3 — сальдо платіжного балансу.

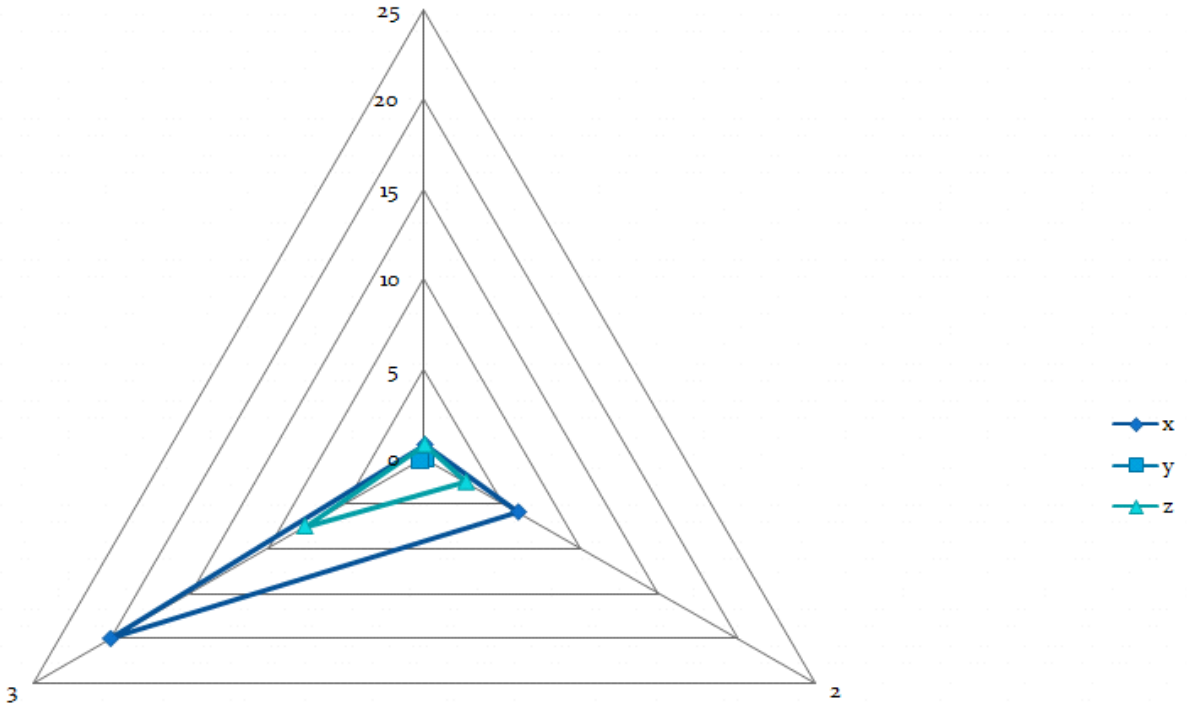

Рис. 2. Гістограма взаємодії грошово-кредитного, фіскально-бюджетного, механізму політики підприємницького бізнесу (Складено автором)

Параметри фіскально-бюджетного механізму:

x — відношення дефіциту, профіциту державного бюджету до ВВП;

x^2 — відношення дефіциту, профіциту торгівельного балансу до загального обсягу зовнішньої торгівлі;

x^3 — відношення податкових платежів у ВВП.

Параметри політики підприємницького бізнесу:

x — виробництво товарів і послуг;

x^2 — інвестиції в основний капітал;

x^3 — об'єм промислової реалізованої продукції.

Отримана гістограма показує розбалансованість функціонування фінансово-кредитного механізму, слабку взаємодію і некоординируємість.

Зараз вже склалися реальні передумови того, що передивляється ідеологія економічного мислення, що склалася, при оцінці ролі і місця фінансової системи і фінансового простору в економіці держав і світовій економічній системі.

Сучасний стан економіки ставить актуальним завданням приступити до розробки стратегії стійкого розвитку на середньо і довгострокову перспективу. Важливу роль при цьому грає курс на консолідацію економічного простору. На сьогоднішній день склалася система інститутів і загальна структура субрегіональних об'єднань держав. Все це створює потребу і передумови для посилення інтеграційних процесів в економіці країн, у тому числі і у фінансовій сфері, оскільки широкий доступ до фінансових ресурсів є одним з визначальних умов розвитку національного господарства.

Вже в травні 1995 року вирішенням Поради глав урядів СНД був створений Міждержавний валютний комітет, де і була прийнята концепція співпраці і координації діяльності держав — учасників СНД у валютній сфері. У 2011 році в Москві працював перший міжнародний фінансовий тиждень «Мосинтерфін-2011», який був присвячений фінансовій інтеграції в рамках ЕВРАЗЕС і СНД, де розглядалися проблеми формування єдиного фінансового, біржового, і рейтингового простору. Подальша інтеграція зажадає створення єдиного банківського простору. У 2012 році на саміті країн БРІКС обговорювалися питання із створення дієвого механізму фінансової співпраці, яка відповідає сучасним тенденціям глобального економічного розвитку. За статистичними даними в 2010 році на долю ВВП БРІКС, в який входять Бразилія, Росія, Індія, Китай і ЮАР припало 20% ВВП світової економіки, а об'єм їх торгівлі склав 15%. З 2001 по 2010 роки середнє

зростання торгівлі між цими країнами щорік збільшувалося на 28% і в 2010 році об'єм їх торгівлі вже досяг 230 млрд. доларів США. Для зміцнення економічної потужності і збільшення об'єму торгівлі між країнами БРІКС виникла велика потреба у взаємних інвестиціях і акумуляції грошових коштів. Фінансова глобалізація займає важливе, якщо не центральне місце в дискусіях про інтеграцію фінансового простору і відповідно про формування архітектоніки фінансового простору. Для одних вона асоціюється з «хаотичною ситуацією» і «надмірною свободою», даною фінансовому ринку і валютній спекуляції; інші, навпроти, упевнені, що немає жодних підстав вважати, ніби приватні ринки капіталів функціонують, як правило, недостатньо. На думку А. Алегре [6, с. 127], настільки кардинальні розбіжності між ученими пояснюються тим, що з 80-х років відбувається становлення нової конфігурації світової економіки. Ринковий механізм, що вже діє, не відповідає сучасним комунікаційним вимогам. Нестабільність його розвитку підтверджується наступним:

- відсутність інформаційної симетрії;
- співіснування двох груп операторів на глобальному фінансовому ринку, «фундаменталістів» і «чартистів», які не завжди поводяться відповідно до принципу ефективності;
- схильність фінансового ринку не враховувати довгострокові ефекти, орієнтація на прості фінансові операції, що порушують рівновагу фінансової системи.

Можливо запропонувати наступні напрями інтеграції методології архітектоніки фінансового простору (рис. 3).

Рис. 3. Напрями інтеграції методології архітектоніки фінансового простору (Складено автором)

Таким чином, «міжнародна грошова і фінансова нестабільність представляється головною характерною рисою фінансової глобалізації». Тому в наукових кругах постійно піднімається питання про необхідність додаткових інструментів регулювання у світовому масштабі. Одне із завдань 21 століття полягає в тому, аби знайти спосіб поєднати деякий національний суверенітет з фінансовою уніфікацією. Ф. Лемуан [7, с. 301] приводить приклад про стрімке підвищення ролі Китаю на світових товарних ринках з 1980 по 1996 р. Китайський експорт збільшився у вісім разів — з 18 млрд. до 151 млрд. дол.

ВИСНОВКИ

Необхідність оптимізації фінансового простору неодноразово розглядається і досліджується і ученими і практиками, але відсутність науково обґрунтованої методології архітектоніки фінансового простору не дає можливості кількісно визначити єдине інформаційне поле, за відсутності адекватних механізмів його регулювання. Процес практичної реалізації використання даного механізму можливий при створенні Міжнародних фінансових центрів. Такий центр був створений в Росії. У Європі вже створені глобальні наддержавні органи, питання регулювання банківської діяльності, страхування і коштовних паперів винесені на рівень трьох регулювальників в Лондоні, Франкфурті і Парижі. Проте назріла необхідність створення міждержавних органів і на просторі СНД. Міжнародний фінансовий центр, інтегрований з фінансовими центрами країн Співдружності, — учасників Угоди зможуть утворити поліцентричну мережу, де поступово затверджуватимуться інституційні угоди єдиної фінансової системи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Абдуллаєв Р. Аналіз процесів функціонування українських банків в світовому фінансовому просторі / Р. Абдуллаєв, А. Бузгалін, А. Соловьева // Економіка України. — 2011. — №5. — С. 43-57.

2. Гранберг А. Мірова фінансова криза: аналіз тенденцій / А. Гранберг, А. Татаркина, З. Суслова, Н. Міхєєва // Центральна Азія і Східна Європа. — 2009. — №6. — С. 56-72.

3. Кочетова Є. Що таке глобалізація? / Е. Кочетова, А. Дугіна, М. Делягіна, С. Міловідова, А. Кузнецов. // МЕ і Мо. — 1998. — №3. — С. 14-20.

4. Chesnais F. La mondialisation du capital. Alternatives fconomiques / F. Chesnais. — Paris, 1996. — 432 p.

5. Goldstein M. The integration of World capital markets / M. Goldstein, M. Mussa. — IMF Working paper, WP, 1995. — 532 p.

6. Solonos La sociologie des rcseau. — Paris, 1997. — 231 p.

7. Labrousse. Atlas mondial dcs drogues. — Paris.1996. — 456 p.

8. Cohen E. La tenlations hexagonale, la souverainete u t epreuve de la mondialisation / E. Cohen. — Paris, 1996. — 431 p

9. Levy G. Geografic du politigue / G. Levy. — Paris, 1991. — 109 p.

Стаття надійшла до редакції 11 грудня 2012 року

УДК 69.003

Шепеленко О.В.,
д.е.н., професор, ДонНУЕТ імені М. Туган-Барановського

МЕХАНІЗМ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджується механізм діагностики фінансового стану підприємства. Обґрунтовано пропозиції щодо сутності та змісту цього механізму, його елементів, інструментів та методів. Виділені основні етапи проведення діагностики фінансового стану підприємства.

Ключові слова: діагностика, фінансовий стан, підприємство

ВСТУП

За останні роки в Україні відбуваються суттєві економічні, політичні та соціальні перетворення, що обумовлені процесами побудови ринкової економіки розвиненого типу. За період, що минув від початку радикального реформування адміністративно-командної економіки, у значній мірі трансформувалися умови функціонування всіх ланок економіки, у тому числі сфера суб'єктів господарювання. Це пов'язано із процесами роздержавлення власності, корінним реформуванням процесів взаємовідносин підприємств із бюджетною системою, розвитком фінансово-банківського сектору економіки, фондового ринку, а також процесами євроінтеграції, транснаціоналізації тощо.

Водночас процеси перебудови економіки держави обумовили виникнення кризових явищ у внутрішньогосподарських процесах функціонування вітчизняних підприємств. Яскравим підтвердженням цього є ріст неплатоспроможних підприємств і підприємств, що перебувають на грані банкрутства. Збільшилася практика навмисного доведення підприємств до банкрутства з метою запобігання погашення заборгованості по податках, зборах і інших обов'язкових платежах.

За період 2007-201 рр. кількість збиткових підприємств збільшилася на 11% і досягла позначки у 44%. Така негативна тенденція спостерігається у всіх галузях економіки, особливо гостро проявляючись у промисловості. Це привело до того, що недомобілізація ресурсів у бюджетну систему й державні фонди цільового призначення наближається до 2136 млрд. грн. і вже перевищує ВВП у 2,1 рази. У тіньовій економіці України в цей час обертається більш 47% ВВП.

Тому на сучасному етапі розвитку нашого суспільства головним завданням є формування ефективного проактивного антикризового управління підприємствами, головним елементом якого є діагностика фінансового стану підприємств, здатна забезпечити соціально-економічне відродження на основі збільшення обсягів ВВП та підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Питання діагностики фінансового стану підприємств досліджували вітчизняні та російські вчені: Альтман Е.В., Бєляєв С.Г., Бланк І.А., Брюховецька Н.Ю., Булєєв І.П., Градов А.П., Іонін Є.Є., Загорський В.С., Ковальов В.В., Коротков Е.М., Кузьмін О.Є., Поддєрьогін А.М., Слав'юк Р.А., Сорока Р.А., Стоянова Е.С., Терещенко О.О., Тридід О.М., Уткін Е.А., Шило А.П. і т.д. Теоретичні та методологічні аспекти антикризового управління відображено у працях таких зарубіжних вчених, як Акофф Р., Друкер П., Дюпон П., Хорн Дж., Винер Н., Каплан Р., Мескон М., Мілер Д., Нортон Д. і т.д. Позитивно оцінюючи їх суттєвий внесок у вирішення багатьох теоретичних і практичних питань антикризового управління підприємствами, слід вказати на деякі аспекти, що потребують подальшого наукового обґрунтування та розвитку. Недостатньо вирішеними залишаються питання формування ефективних механізмів діагностики фінансового стану, що враховували б вимоги ринкової економіки, етапи життєвого циклу та галузеву специфіку підприємств. У зв'язку з цим обрана тема статті є актуальною.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є узагальнення існуючих підходів щодо сутності, змісту та етапів проведення діагностики фінансового стану підприємства як засобу дослідження кризових явищ для запобігання банкрутства, розробка елементів механізм діагностики фінансового стану підприємства.

РЕЗУЛЬТАТИ

Трансформаційні процеси в національній економіці та кардинальні зміни умов господарювання на всіх рівнях значно розширили коло проблем, які є специфічними для сталого розвитку підприємств [1]. Характерною особливістю ринкової економіки є закономірність прояву цикліч-

ності економічних процесів, їх повторюваність і прояв кризових процесів, явищ, ситуацій, стану. Дослідження кризових процесів викликає необхідність вивчення прояву економічних законів та категорій ринкової економіки на кожному етапі розвитку ринкових відносин, створення та реалізації прогнозованих та аналітичних технологій і систем інформаційної підтримки прийняття рішень у системі державного управління в цілому, промисловій галузі та окремого промислового підприємства.

Трансформування системи управління промислового підприємства за ринкових умов може розглядатися як сукупність взаємопов'язаних заходів, які спрямовані на поступову зміну сутності та характеру економічних відносин, що складаються між суб'єктами й об'єктами управління у процесі господарювання. Охоплюючи внутрішні (виробничі) та зовнішні (ринкові) аспекти, комплекс заходів з трансформування управління промисловими підприємствами як суб'єктами господарювання набирає всеосяжного характеру у стратегічних перетвореннях ринкового типу [2].

Все це зумовлює запозичення та активне використання в теорії управління та практиці багатьох понять, методів економічного і фінансового аналізу. Сучасні тенденції розвитку економічного та фінансового аналізу на рівні мікроекономічних процесів (поведінка суб'єктів господарювання на галузевих ринках) припускають підвищення ролі та значення економічного діагностування і як результат — використання в економіці терміна «діагностика», методів та підходів діагностики, які дозволять гнучко реагувати на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища, активно втручатися у хід виробничих процесів і постійно змінюваних господарських ситуацій з метою ліквідації «вузьких місць», сприяти зменшенню ризику, пов'язаного з невизначеністю й вибором альтернативних рішень з управління господарськими ситуаціями.

Діагностика — це дослідницький, пошуковий, пізнавальний процес стану об'єкта, що здійснюється в часі й у просторі, щодо встановлення та дослідження причин відхилень від нормального перебігу процесів за допомогою існуючого методологічного інструментарію з метою ідентифікації диспропорцій, що сприяють прояву проблем, слабких ланок та «вузьких місць», як поточних, так й таких, що виникатимуть в майбутньому, а також їх усунення та формування рекомендацій для прийняття зважених і адекватних управлінських рішень.

Незважаючи на те, що дослідження теоретичних основ кризових явищ на підприємстві та особливостей проактивного антикризового управління дозволило ідентифікувати такі локальні кризи як криза збуту, фінансова криза, криза постачання, виробничо-технологічна криза, криза управління персоналом та організаційна криза, особливе значення у механізмі проактивного антикризового управління займає діагностика фінансового стану підприємства. Це обумовлено тим, що будь-які кризові явища, що виникають на підприємстві, так чи інакше впливають на його фінансове становище, до того ж заходи щодо запобігання або подолання кризи потребують впровадження програми фінансового оздоровлення.

На основі узагальнення існуючих підходів щодо сутності, змісту та етапів проведення діагностики фінансового стану підприємства як засобу дослідження кризових явищ з метою запобігання банкрутства дістав подальшого розвитку механізм діагностики фінансового стану підприємства (рис. 1).

На відміну від існуючих підходів запропонований механізм діагностики фінансового стану дозволяє на основі обґрунтованих інструментів, методів, етапів діагностики, запропонованих коефіцієнтів та їх нормативних значень, шляхом застосування методу вирішення багатокритеріальних задач, своєчасно передбачити кризу, запобігти їй та обирати оптимальні механізми фінансової стабілізації за критерієм їх економічної доцільності.

Дослідження кризових явищ на підприємстві потребує ретельного дослідження зовнішньої середи його функціонування, застосування економічних законів, врахування особливостей технологічного циклу підприємства та галузевих рис. Важливою складовою прогнозування та запобігання банкрутства підприємств є проведення економічного аналізу, складовими якого є фінансовий і внутрішньогосподарський аналіз, зумовлений, насамперед, розмежуванням системи господарського обліку [3].

Вивчення існуючих тенденцій методичного забезпечення діагностики кризових явищ та застосування їх на практиці дало змогу виділити основні етапи проведення діагностики фінансового стану підприємства у рамках проактивного антикризового управління:

• визначення кола осіб, які будуть проводити діагностику, розподіл між ними функціональних обов'язків;

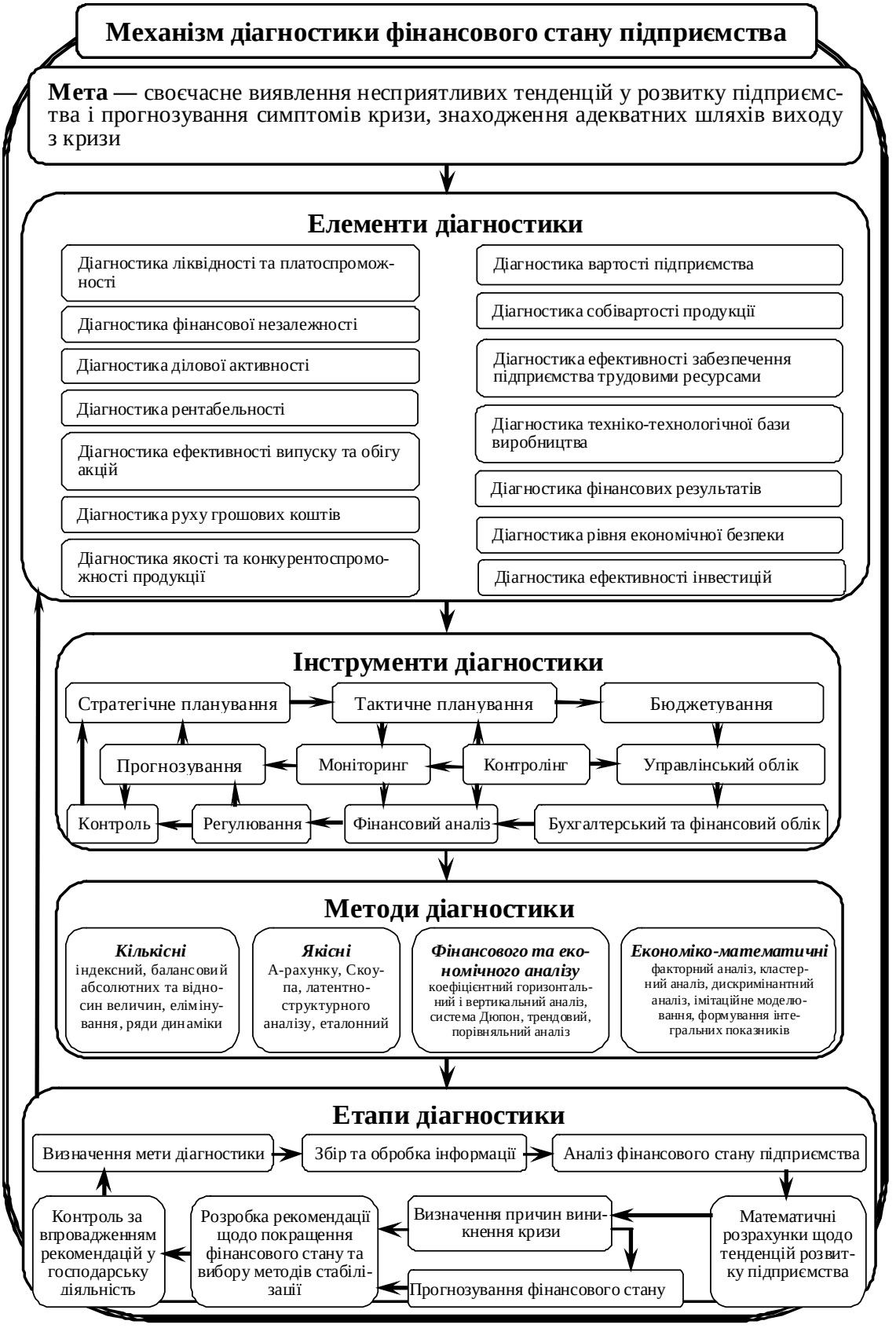

Рис. 1. Механізм діагностики фінансового стану підприємства (Складено автором)

• аналіз організаційної структури і структури управління підприємством, його внутрішньогосподарських зв'язків;
• оцінювання ресурсного потенціалу підприємства;
• створення інформаційної бази діагностики;
• вибір методів діагностики та показників аналітичних індикаторів фінансового стану;
• діагностика процесу розвитку кризи в цілому по підприємству;
• експрес-аналіз фінансового стану та загрози банкрутства;
• прогнозування, обговорення, узгодження результатів дослідження;
• оцінювання потенційних можливостей виживання підприємства;
• формування висновків та їх документальне оформлення.

В результаті проведеного дослідження доведено необхідність включення до складу елементів діагностики фінансового стану підприємства в системі проактивного антикризового управління діагностики ліквідності та платоспроможності, фінансової незалежності, ділової активності, рентабельності, руху грошових коштів, собівартості продукції, вартості підприємства, ефективності інвестицій, ефективності забезпечення підприємства трудовими ресурсами, техніко-технологічної бази виробництва, якості та конкурентоспроможності продукції, фінансових результатів, рівня економічної безпеки.

Діагностика ліквідності та платоспроможності націлена на визначення забезпеченості підприємства активами для погашення поточної або загальної заборгованості. Вона передбачає групування активів підприємства за ступенем їх ліквідності та пасивів за терміном погашення сукупних зобов'язань. Для цього слід розраховувати загальновідомі коефіцієнти абсолютної, проміжної та загальної ліквідності, платоспроможності, долю абсолютно ліквідних активів у загальній сумі поточних активів, долю дебіторської заборгованості у загальній сумі поточних активів, долю найменш ліквідних активів у загальному обсязі майна підприємства [4].

Діагностика фінансової незалежності передбачає визначення структури джерел фінансування майна підприємства з позиції їх платності та повернення. З цією метою слід розраховувати такі коефіцієнти як коефіцієнт фінансової автономії, доля власного капіталу у загальному обсязі майна підприємства, співвідношення власного та запозиченого капіталу, наявність власних обігових коштів тощо [5].

Діагностика ділової активності підприємства здійснюється з метою визначення кількості оборотів, які здійснюють сукупні активи або окремі їх елементи за рік або операційний цикл, що дозволяє їм отримувати додаткові прибутки за рахунок прискорення оборотності коштів або залучати додаткові ресурси у зв'язку із уповільненням обігу активів. З цією метою розраховують коефіцієнти обігу оборотних активів, дебіторської заборгованості, виробничих запасів та тривалості їх обігу, а також економічний ефект від прискорення оборотності активів [6].

Діагностика руху грошових коштів націлена на визначення збалансованості грошових потоків від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності у часі та напрямами руху. Це дозволяє заздалегідь передбачити нестачу або надлишок вільних грошових коштів, що прямим чином впливає на платоспроможність та фінансову незалежність підприємства [7].

ВИСНОВКИ

В результаті проведеного дослідження доведено необхідність включення до складу елементів діагностики фінансового стану підприємства в системі проактивного антикризового управління діагностики вартості підприємства, ефективності інвестицій, ефективності забезпечення підприємства трудовими ресурсами, техніко-технологічної бази виробництва, якості та конкурентоспроможності продукції, рівня економічної безпеки. На основі проведеного економічного аналізу результатів діяльності провідних підприємств чорної металургії та машинобудування України, було запропоновано нормативні значення коефіцієнтів, що складають основу діагностики фінансового стану підприємства, з урахування галузевої специфіки.

На відміну від існуючих підходів запропонований механізм діагностики фінансового стану дозволяє, на основі обґрунтованих інструментів, методів, етапів діагностики, запропонованих коефіцієнтів та їх нормативних значень, шляхом застосування методу вирішення багатокритеріальних задач, своєчасно передбачити кризу, запобігти їй та обирати оптимальні механізми фінансової стабілізації за критерієм їх економічної доцільності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Василенко В.О. Економічна діагностика діяльності підприємства: організація та методологія / В.О. Василенко. — М.: Фінанси та статистика, 2004. — 80 с.

2. Вигуржинская С.Ю. Курс лекций по социально-экономическому прогнозированию / С.Ю. Вигуржинская. — Электрон. текст. даные. — К., 2009. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: //http://inpos.com.ua/147. — Загл. с экрана.

3. Вишневская О.В. Антикризисное управление предприятием / О.В. Вишневская. — М.: Феникс, 2008. — 320 с.

4. Гавра В.Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: навч. посібник / В.Н. Гавра, Е.А. Божко. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 224 с.

5. Грязнова А.Г. Антикризисный менеджмент / А.Г. Грязнова. — М: ЭКМОС, 1999. — 368 с.

6. Диагностический метод исследования систем управления. — Электрон. текст. данные. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://examen.od.ua/upravlen/page120.html. — Загл. с экрана.

7. Довбня С.Б. Финансовый анализ на различных этапах жизненного цикла предприятия / С.Б. Довбня, Ю.С. Шембель // Бизнес-Информ. — 1998. — № 17-18. — С. 87-92.

Стаття надійшла до редакції 24 грудня 2012 року

УДК 658.15

Белопольська Т.В.,
к.е.н., доцент, ДонНУ

ОРГАНІЗАЦІЯ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Розглянуто особливості фінансування інноваційно-інвестиційної діяльності вітчизняних промислових підприємств, удосконалено підходи до організації даного процесу в умовах високої вартості фінансових ресурсів.

Ключові слова: інноваційно-інвестиційні процеси, інноваційний проект, фінансові ресурси, фінансове планування, бюджетування.

ВСТУП

Перехід до нової економічної системи, яка відповідає сучасним науково-технічним, технологічним умовам і перспективам світової цивілізації, можливий лише за умови оволодіння інноваційним шляхом розвитку. Він характеризується тим, що основний упор у функціонуванні економічної системи, і зокрема промислового виробництва, робиться на застосуванні принципово нових прогресивних технологій (побудованих на принципах безвідходності, матеріало- і енергозбереження і т.п.), випуск продукції, що має нові споживні властивості, сучасні методи виробництва, новітні форми інноваційної діяльності і т.д.

До сфери інноваційної діяльності залучаються значні ресурси — як фінансові, так і трудові. У економічно розвинених країнах держава і окремі компанії, що займають провідні позиції в своїх галузях, останніми роками постійно збільшують (у абсолютному і відносному вимірюванні) об'єми фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт. Зростає питома вага працівників, зайнятих в інноваційній сфері, інноваційна діяльність безпосередньо і органічно інтегрується у виробництво.

Для України на сьогоднішній день злободенними є питання шляхів переходу до інноваційної моделі розвитку, стимулювання інноваційного процесу, формування дієвої інноваційної політики, визначення джерел фінансування нововведень.

Методологічною базою управління інноваційними процесами суб'єктів реального сектору економіки стали праці Г.М. Балашова, С.Д. Бешелева, Ф.Г. Гурвича, А.В. Євсеєнко, В.М. Іванченко, В.К. Логінова, Б.К. Санто та ін. Проте існуючі наукові дослідження, вивчення сучасної практики функціонування дослідно-конструкторських і проектних організацій показують, що недостатньо підготовлений організаційно-економічний механізм розробки і упровадження нововведень на підприємствах, який є найслабкішою ланкою їх діяльності в інноваційній сфері. Тому необхідним є подальше вдосконалення форм і методів розробки нових підходів, моделей і практичних рекомендацій щодо організації упровадження нововведень у виробництво з метою зміцнення його ринкових позицій шляхом випуску конкурентоздатної продукції.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є удосконалення підходів до організації фінансування інноваційно-інвестиційних процесів підприємств, здатних забезпечити ефективне використання фінансових ресурсів.

РЕЗУЛЬТАТИ

При виборі джерел коштів інноваційно-інвестиційних проектів необхідне дотримання базових принципів раціонального фінансування [1]:

1) необхідні фінансові ресурси повинні знаходитися у розпорядженні підприємства, поки вони залишаються пов'язаними в результаті реалізації відповідних інвестицій;

2) при використанні інструменту комерційного кредитування (зростання кредиторської заборгованості) необхідно забезпечити можливість збільшення терміну її погашення без збитку для ділових відносин, що склалися, і фінансових санкцій.

Важливим етапом фінансового моніторингу підприємства в рамках управління інноваційно-інвестиційною діяльністю є організація системи бюджетування. Підприємство в своїй діяльності повинне використовувати єдину методологію фінансового планування, яка включає:

- обґрунтування структури операційного бюджету, фінансового і інвестиційного бюджетів;
- визначення кінцевих форм зведеного бюджету підприємства;

• вибір базового методу фінансового планування.

Останніми роками найбільше поширення в практиці фінансового менеджменту набули три методи фінансового планування [2]: метод відсотка від продажів, метод бюджетного планування, розрахунково-аналітичний метод.

Суть методу відсотка від реалізації полягає в рішенні двоєдиної задачі:

1. На основі запланованого в відсотках зростання об'єму продажів на майбутній період необхідно визначити активи, зобов'язання і майбутні витрати у вигляді відсотка від продажів. Часто прогноз об'єму продажів оцінюють у вигляді розподілу вірогідності можливих рівнів об'єму реалізації.

2. На основі одержаних фінансових параметрів складаються збалансовані формати прогнозної інформації. Головною перевагою методу відсотка від продажів є простота і ясність. Основні обмеження методу: недостатньо обгрунтовуються припущення про те, що підприємство постійно працює на повну потужність і для зростання об'єму продажів потрібні лише капітальні вкладення; всі пов'язані ресурси збалансовані; за наявності на підприємстві недовантажених активів використання даного методу викликає посилення ступеня недовантаження, що може привести до серйозних спотворень в кінцевих параметрах всього фінансового плану.

Метод бюджетного планування полягає у тому, що побудова прогнозних форм фінансової звітності здійснюється на основі розрахунку кожного елементу активів, пасивів, доходів і витрат за допомогою допоміжних бюджетів, об'єднаних в групу операційних бюджетів. Процес бюджетного планування проводиться в два етапи: 1) підготовка операційного бюджету; 2) підготовка фінансового бюджету. Операційний бюджет складається з наступних бюджетів: бюджет продажів; бюджет виробництва; бюджет виробничих запасів; бюджет прямих витрат на матеріали; бюджет виробничих накладних витрат; бюджет прямих витрат на оплату праці; бюджет комерційних витрат; бюджет управлінських витрат; звіт про прибутки і збитки. Фінансовий бюджет складається з наступних фінансових документів: 1) бюджет потоку грошових коштів; 2) балансовий звіт. Не дивлячись на глибоке опрацьовування методу бюджетного планування і широке розповсюдження в західній практиці, застосування його в сучасній вітчизняній практиці пов'язане з труднощами, що викликано низкою причин:

1. У практиці вітчизняних підприємств часто не виконується «золоте правило» фінансування, розглянуте вище як базові умови побудови системи фінансового планування в цілому.

2. Метод базується на припущенні про наявність рівноважного стану в ринковому господарстві, що дозволяє істотно понизити значущість фундаментальної фінансової суперечності. В Україні таке припущення не може бути прийняте.

Розрахунково-аналітичний метод фінансового планування на базі матричного балансу припускає:

1. Перетворення стандартного балансу в матричний баланс.

2. Підбір джерел фінансування згідно «золотому правилу» фінансування в прогнозному матричному балансі з одночасним їх віддзеркаленням в прогнозі грошового потоку. В ході цієї операції виявляється необхідна структура і об'єм джерел фінансування, які надалі підлягають оптимізації.

3. Підбір бракуючих джерел фінансування і обгрунтування їх змісту в ході формування третього розділу прогнозу грошового потоку, призначеного для завершення остаточного балансування всіх параметрів фінансового плану. Тому прогнозний баланс виконується до завершення прогнозу грошового потоку.

4. Трансформація побудованого прогнозного матричного балансу назад в баланс стандартного формату. На основі стандартного прогнозного балансу і прогнозного звіту про прибутки і збитки складається прогнозний звіт про рух грошових коштів підприємства.

Для конкретних умов кожного підприємства на базі моделі матричного балансу можна вибрати оптимальний варіант поточних активів і оптимальну схему їх фінансування. Для цих цілей оптимальні параметри матричного балансу можна розрахувати за допомогою алгоритму «транспортної задачі». Переваги даного методу:

1. Матричний баланс дозволяє врахувати або виключити велику частину невизначеностей (ризиків), характерних для ринків, що розвиваються.

2. Даний метод заснований на методиці планування від досягнутого, але робиться це на основі результатів реструктуризації потоку грошових коштів, що істотно підвищує достовірність результатів планування.

3. Формування статі активів прогнозного балансу по даному методу одночасно дозволяє вирішити задачу оптимізації структури оборотного капіталу.

4. Практична реалізація «золотого» правила фінансування в даному методі призводить до виникнення жорстких вимог по забезпеченню ряду фінансових пропорцій в балансі, строгої кореспонденції певних активів і пасивів.

5. Застосування концепції матричного моделювання багато в чому полегшує задачу побудови прогнозного балансу. Матричні прогнозні моделі дозволяють широко використовувати велику кількість обмежень фінансових пропорцій і розвинений економіко-математичний апарат.

Початковим етапом організації фінансування інноваційної діяльності є моніторинг джерел фінансування інновацій і оцінка інвестиційної привабливості проекту, які базуються на таких основних складових:

- скоректована під специфіку певної галузі, сегменту ринку, на якому реалізується (просувається) інноваційний проект, система комплексної оцінки даного проекту;
- аналіз ризиків, експертиза окремого інноваційного проекту за критерієм ризиків;
- експертиза окремого інноваційного проекту за критерієм ефективності (прибутковості);
- експертиза окремого інноваційного проекту за критерієм ліквідності (прибутковості);
- попереднє вивчення життєздатності інноваційного проекту (визначення доцільності проекту виходячи з витрат і запланованого прибутку (економічної, соціальної і т.д.));
- аналіз динаміки інвестиційного проекту (для програм, що вже реалізовуються). Вона повинна забезпечувати реалізацію проекту щодо тимчасових і фінансових обмежень.

Наступним етапом при організації фінансування реалізації інноваційних програм є вибір можливих і оцінка тих, що застосовуються, виходячи з системи стандартних і специфічних обмежень, форм фінансування; на підставі проведеної процедури оцінки відбувається завершення процедури підтримки, реалізується процедура оцінки можливих джерел фінансування, яка завершується визначенням їх структури з вказівкою докладного переліку, об'ємів необхідних фінансових коштів щодо кожного джерела, виходячи із загальної потреби і можливості самих фінансуючих організацій.

Матриця процесу ухвалення рішення при виборі кінцевої сукупності джерел фінансування і вибраної його форми завершує дану частину процесу моделювання об'єкту дослідження, матриця систематизує і конкретизує сукупність можливих джерел фінансових коштів щодо вибраної раніше форми інвестування інноваційного проекту.

Наступним етапом при інвестуванні інновацій є формування організаційних елементів, таких як створення координаційного центру, який може бути або функцією окремого підрозділу, або входити в систему функцій загального суб'єкта управління. Потім відбувається формування системи договірних зобов'язань, визначення умов і обмежень між всіма суб'єктами, що беруть участь в системі управління реалізацією інноваційним проектом.

Необхідною умовою є і постійний моніторинг за процесом реалізації інновації з можливістю коректування окремих параметрів управління і можливістю зміни окремих елементів його системи, що і вказано на даній схемі.

ВИСНОВКИ

Проведені дослідження дають змогу сформулювати наступні висновки.

По-перше, досліджено особливості фінансування інноваційно-інвестиційних проектів вітчизняних промислових підприємств.

По-друге, удосконалено підхід до фінансування інноваційно-інвестиційних проектів в умовах високої вартості фінансових ресурсів.

По-третє, перспективним напрямом в подальшому дослідженні питання фінансового моніторингу в рамках інноваційних проектів є розробка механізму управління фінансовими ресурсами, передбачаючого комплексний аналіз потенційної і реальної привабливості інноваційного проекту за системою абсолютних і відносних фінансових показників, експертних оцінок.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Барютин Л. Управление техническими нововведениями в промышленности / Л. Барютин. — Л.: Изд-во ЛГУ, 2009. — 171 с.

2. Березовская Н. Инновационные аспекты экономического развития / Н. Березовская // Вопросы экономики. — 2011. — №3. — С. 58-66.

3. Берлинер Ю.И. Внедрение научно-технических разработок проблемы планирования / Ю.И. Берлинер. — М.: Экономика, 2010. — 72 с.

4. Бжилянская Л. Инновационная деятельность: тенденции развития и меры государственного регулирования / Л. Бжилянская // Экономист. — 2011. — №3. — С. 23-33.

5. Глазьев С. Реорганизация научно-технического потенциала / С. Глазьев // Экономист. — 2009. — №1. — С. 22-32.

Стаття надійшла до редакції 20 грудня 2012 року

УДК 336: 368.03

Бутиріна В.М.,
к.е.н., доцент, ТНУ імені В.І. Вернадського
Литвинова О.К.,
магістрант, ТНУ імені В.І. Вернадського

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ СТРАХОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

Досліджено сутність та особливості управління фінансовою стійкістю страхових організацій. Побудовано економіко-математичну модель максимізації фінансової стійкості страхових компаній, проведено відповідні розрахунки.

Ключові слова: фінансова стійкість, страхові організації, економіко-математична модель, фінансові показники, управління.

ВСТУП

У ринковій економіці фінансова стійкість суб'єктів господарювання є одним з найважливіших елементів їх ефективного функціонування, чинником стабільного розвитку та економічного благополуччя. Для страхових компаній достатній рівень фінансової стійкості є також головною умовою їх конкурентоспроможного функціонування, повного і своєчасного виконання страхових зобов'язань, інвестиційної привабливості та результатом спільних злагоджених дій усіх ланок страхової діяльності. Даний факт пояснюється тим, що на сьогоднішній день страхування виступає одним із важливих елементів фінансової системи держави та є запорукою забезпечення соціальної захищеності громадян, підтримки економічної стабільності в суспільстві, страхового захисту відтворення процесів, розвитку різних галузей та економіки країни в цілому.

Теоретичні та практичні аспекти фінансової стійкості суб'єктів господарювання досліджували у своїх працях І. Бланк, І. Зятковський, А. Поддєрьогін, О. Терещенко, а в сфері страхування — М. Александрова, В. Базилевич, Н. Внукова, О. Заруба, М. Клапка, С. Осадець, В. Плиса та ін.

Разом з тим, подальшого дослідження потребують питання теоретико-методологічного обґрунтування, оцінки та забезпечення фінансової стійкості страхових компаній з метою управління даним процесом.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є визначення найбільш істотних параметрів, що характеризують та забезпечують фінансову стійкість страхових організацій України, а також їх рівня на підставі побудови економіко-математичної моделі максимізації фінансової стійкості.

РЕЗУЛЬТАТИ

У вітчизняній економічній літературі та законодавстві відсутній чіткий та єдиний підхід до оцінки фінансової стійкості страховика і визначення її сутності. Ця ситуація призводить до ототожнення фінансової стійкості з іншими характеристиками діяльності страховика: надійністю, платоспроможністю, ліквідністю, безпекою.

Тим не менш, Закон України «Про страхування» [1] визначає необхідні складові протистояння багатьом ризикам і досягнення фінансової стійкості страховика. Згідно Закону страхові компанії з метою забезпечення власної платоспроможності і фінансової стійкості можуть створювати і формувати вільні резерви; брати участь у централізованих резервних і добровільних фондах страхових гарантій (пулах), збільшувати розмір власних коштів відповідно до обсягу операцій, формувати збалансований страховий портфель тощо.

Аналізуючи основні підходи до визначення сутності фінансової стійкості, слід зазначити, що термін «стійкість» найбільш уживаний в області механіки, але є поняттям загальним, а його тлумачення ґрунтується на здатності зберігати певні параметри, властивості під впливом несприятливих умов як незмінність факту існування в довгостроковому періоді.

Найбільш повним і послідовним дослідженням сутності фінансової стійкості страховика є праця російського вченого Л. Орланюк-Малицької. Фінансова стійкість страхової компанії представлена як такий стан її фінансових ресурсів (кількість і якість), який забезпечує платоспроможність і подальший розвиток організації в умовах ризику, пов'язаного зі страховим захистом суб'єктів ринку. Дослідник відзначає, що зміна рівня фінансової стійкості страховика відбувається в певних критичних точках, у яких кількісні зміни у результатах діяльності та фінансових ресурсах компанії обумовлюють і їх якісну зміну [2, с. 33-35].

Шеремет А.Д. визначає фінансову стійкість як певний стан рахунків підприємства, що гарантує його постійну платоспроможність. Сутністю фінансової стійкості він вважає забезпечення запасів і витрат джерелами коштів для їх фінансування [3].

Балабанов І.Т. вважає фінансово-стійким такий господарюючий суб'єкт, який за рахунок власних коштів покриває кошти, вкладені в активи, не допускає невиправданої дебіторської та кредиторської заборгованості і своєчасно розраховується за своїми зобов'язаннями, тобто основою фінансової стійкості є раціональна організація та використання оборотних коштів [4].

Відзначаючи, що фінансова стійкість є не що інше, як надійно гарантована платоспроможність, незалежність від випадкової ринкової кон'юнктури і поведінки партнерів, Грачов О.В. пов'язує фінансову стійкість з фінансово-економічною рівновагою, яка полягає в тому, що реальні, продуктивні (довгострокові та поточні нефінансові) активи забезпечуються власним капіталом підприємства. Це означає, що всі фінансові активи (грошові кошти, цінні папери, що швидко реалізуються, дебіторська заборгованість та довгострокові фінансові вкладення) врівноважуються позиковим капіталом [5].

Таким чином, фінансову стійкість страхової організації можна представити як динамічний процес організації її фінансових ресурсів на основі адаптації компанії до змін зовнішніх і внутрішніх умов функціонування з метою підвищення ефективності її діяльності та дотримуючись перспективних напрямів подальшого розвитку.

У рамках дискусії щодо сутності фінансової стійкості страхової компанії відбивається вся складність цієї категорії, яка, як і інші поняття (стабільність, прибутковість, фінансова безпека), є орієнтиром при реалізації загальної стратегії страховика. Крім цього, дані визначення взаємопов'язані. Часто зустрічається думка теоретиків і практиків галузі стосовно того, що економічною передумовою фінансової стійкості страхової компанії є наявність певного співвідношення між величиною зобов'язань компанії та розміром коштів, якими вона розпоряджається. Цей підхід в економічній літературі застосовується у зв'язці «ліквідність страхової компанії — платоспроможність — стійкість». У результаті чого формуються спроби визначити фінансову стійкість страховика в межах набору показників, що характеризують фінансовий стан компанії і ефективність її діяльності.

Критичний аналіз існуючих підходів до оцінки рівня фінансової стійкості страхових компаній [6-12] свідчить про те, що оцінка здійснюється на основі розрахунку і аналізу відносних і абсолютних фінансових показників, кількість яких, спосіб обчислення і трактування можуть істотно відрізнятися у кожного з авторів. Але всі застосовувані показники, як правило, можна позиціонувати у наступних групах: показники, що характеризують ліквідність та платоспроможність; показники, що характеризують структуру капіталу; показники, що характеризують фінансові результати діяльності та ділову активність. Таким чином, дані методики можна вважати лише узагальненим підходом до оцінки фінансової стійкості, зважаючи на відсутність єдиних нормативних критеріїв таких показників та враховуючи специфіку діяльності самого страховика.

Незмінно важливим залишається лише той факт, що фінансовою стійкістю страховика можна і необхідно управляти (забезпечувати, посилювати чи послаблювати) в результаті відповідного управління активами і пасивами компанії, розробки раціональної стратегії, вибору тактичних дій з урахуванням зовнішніх умов діяльності, внутрішніх факторів, етапів розвитку, спеціалізації та професійного рівня менеджерів.

З метою управління рівнем фінансової стійкості страхової компанії необхідно виділити та охарактеризувати найбільш істотні її складові, а також встановити прийнятний рівень даних параметрів. Цієї мети можна досягти шляхом побудови економіко-математичної моделі максимізації фінансової стійкості.

У більшості методик оцінки фінансової стійкості страхової компанії в якості основних показників наводять:

1. Коефіцієнт автономії (коефіцієнт власного капіталу або власності) — визначає частку власного капіталу у загальній величині капіталу за підсумком балансу:

$$K_a = \frac{ВК}{К}, \qquad (1)$$

де ВК — сума власного капіталу страхової компанії;

К — загальна сума капіталу страхової компанії (власний, позиковий, залучений).

Високий рівень коефіцієнта характеризує фінансову незалежність, стійкість страховика, гарантує виконання його зобов'язань перед усіма контрагентами. Однак, не слід забувати, що в цілях підвищення ефективності використання власного капіталу страхові компанії залучають і позикові кошти (ефект фінансового левериджу). Виходячи із зарубіжної практики нормативний рівень коефіцієнта — 0,6-0,7. У вітчизняній практиці оптимальним прийнято вважати значення $0,5 \le Ка < 1$.

У якості інтерпретації даної формули використовують також коефіцієнт співвідношення власних і позикових коштів, коефіцієнт позикового капіталу, показник фінансового левериджу тощо.

2. Коефіцієнт абсолютної ліквідності — визначає забезпеченість страхової організації високоліквідними активами для виконання своїх зобов'язань у поточному періоді:

$$К_{л} = \frac{Ав}{ЗО}, \qquad (2)$$

де Ав — високоліквідні активи (грошові кошти та їх еквіваленти) страхової організації;

ЗО — загальна сума зобов'язань страхової компанії;

При значенні $Кл \ge 0,8$ страховик має достатній рівень платоспроможності [6].

В якості додаткових показників також використовують коефіцієнти загальної ліквідності, терміновості (відношення суми готівкових коштів і високоліквідних активів до суми резервів незароблених премій і резервів збитків) та ін.

3. Показник співвідношення капіталу і страхових резервів. Автори багатьох методик вважають, що саме цей коефіцієнт на сьогоднішній час заслуговує особливої уваги для оцінки фінансової стійкості:

$$Ккр = \frac{ВК}{СР}, \qquad (3)$$

де СР — сума страхових резервів страхової компанії.

Коефіцієнт вказує, наскільки страхові резерви забезпечені власним капіталом. Допустимим є значення показника $Ккр \ge 1$.

На наш погляд, використовувані у розрахунках показники є достатньо інформативними, а дані про них загальнодоступні (містяться у Формі 1 «Баланс»), що є важливим, адже більшість аналітиків страхового ринку мають можливість оцінювати фінансову стійкість страхових компаній лише на підставі інформації, розміщеної на офіційних сайтах організацій, або даних фінансової звітності, опублікованих в офіційних виданнях та засобах масової інформації. При цьому аналогічні за смисловим навантаженням показники містяться у «Тестах раннього попередження» і мають найбільші значення вагових коефіцієнтів значущості [6].

Для побудови економіко-математичної моделі максимізації фінансової стійкості в якості основної мети оберемо досягнення найбільшого значення показника співвідношення капіталу і страхових резервів, який наведено у формулі (3).

Змінними у створюваній моделі будуть обсяги чистого власного капіталу і чистих страхових резервів (ЧВК — x1 і ЧСР — x2):

$$ЧВК = ВК - НМА, \qquad (4)$$

$$ЧСР = СР - ЧПср. \qquad (5)$$

де ЧВК — чистий власний капітал;

НМА — залишкова вартість нематеріальних активів страхової організації;

ЧСР — чисті страхові резерви;

ЧПср — частка перестраховиків у страхових резервах.

Дані величини чинять найбільш істотний вплив на фінансову стійкість страхових організацій з урахуванням галузевої специфіки їх функціонування.

При цьому будемо утримувати у оптимальних межах значення коефіцієнта автономії (див. формулу (1) і показника ліквідності (див. формулу (2), але не для всіх поточних зобов'язань, а лише для покриття чистих страхових резервів, оскільки величина страхових резервів більш точно оцінює фінансову стійкість страхової компанії, ніж, припустимо, сума страхових внесків, що характеризує абсолютну величину грошових коштів, що надійшли на розрахунковий рахунок або у касу компанії за фактично укладені та пролонговані договори:

$$Клр = \frac{Ав}{ЧСР}. \qquad (6)$$

Цей показник характеризує, наскільки майбутні виплати клієнтам страхової компанії забезпечені найбільш ліквідними активами (грошовими коштами та їх еквівалентами у національній та іноземній валютах). Якщо показник менше 1, це може свідчити про те, що:

1) компанія у недостатньому обсязі формує страхові резерви (страхування здійснюється за низькими тарифами і резервів, можливо, не буде вистачати на покриття всіх претензій);

2) гроші з компанії були виведені акціонерами у формі перестрахування або покупки поточних та довгострокових цінних паперів;

3) витрати компанії на утримання офісів і здійснення інвестицій є невиправдано завищеними, а їх джерелом є не гроші акціонерів, а власників полісів [13].

З метою виділення у формулах (1) і (6) змінних цільової функції, наведемо капітал страхової компанії у вигляді:

$$К = ВК + ЧСР + ЗВПпр + Одп + ДМП, \quad (7)$$

де ЗВПпр — обсяг інших забезпечень наступних виплат та платежів (сума забезпечення наступних виплат та платежів за вирахуванням розміру чистих страхових резервів (ЧСР));

Одп — сума поточних і довгострокових зобов'язань;

ДМП — сума доходів майбутніх періодів.

На підставі формул (4) і (5), наведемо власний капітал і страхові резерви страхової організації у вигляді:

$$ВК = ЧВК + НМА, \quad (8)$$

$$СР = ЧСР + ЧПср. \quad (9)$$

З огляду на оптимальні обмеження, складемо модель:

$$Ккр = \frac{x1 + НМА}{x2 + ЧПср} \Rightarrow \max, \quad (10)$$

$$0{,}5 \le Ка = \frac{ВК}{К} = \frac{x1 + НМА}{ВК + x2 + ЗВПпр + Одп} \le 0{,}99, \quad (11)$$

$$0{,}8 \le Клр = \frac{Ав}{x2} \le 2, \quad (12)$$

$$x1 > 0, \quad (13)$$

$$x2 > 0. \quad (14)$$

Метод рішення моделі зводиться до побудови області, яка визначається нерівностями (11) – (14), і пошуку в ній точки, яка надає максимальне значення цільовій функції.

Розрахунки проведемо на прикладі даних фінансової звітності ПрАТ «Страхова компанія« АСКО-Донбас Північний» [14]. Агрегований баланс станом на 07.12.2011 р. має наступний вигляд.

Таблиця 1. Агрегований баланс ПрАТ «Страхова компанія «АСКО-Донбас Північний» станом на 07.12.2011, тис. грн. *

Актив		Пасив	
показники	сума	показники	сума
I. Необоротні активи, у т.ч.:	40322,8	I. Власний капітал	30650,2
1.1 Нематеріальні активи за залишковою вартістю	464,0	II. Забезпечення наступних виплат та платежів, у т.ч.:	33951,2
II. Оборотні активи, у т.ч.:	27877,6	2.1 Страхові резерви	35794,0
2.1 Грошові цінності та їх еквіваленти у національній валюті	25912,3	2.2 Доля перестраховиків у страхових резервах	1842,8
III. Витрати майбутніх періодів	68,2	III. Поточні зобов'язання	3667,2
Баланс	68268,6	Баланс	68268,6

* Розраховано авторами

Оцінимо фінансову стійкість страхової організації на підставі запропонованих показників:

$$Ка = \frac{ВК}{К} = \frac{30650{,}2}{68268{,}6} = 0{,}45; \; Ккр = \frac{ВК}{СР} = \frac{30650{,}2}{35794{,}0} = 0{,}86; \; Клр = \frac{Ав}{ЧСР} = \frac{25912{,}3}{33951{,}2} = 0{,}76$$

Проведені розрахунки свідчать про порушену фінансову стійкість страхової компанії, тому всі показники знаходяться нижче рівня оптимальних значень.

Скористаємося запропонованою економіко-математичною моделлю максимізації фінансової стійкості на підставі розрахунку рівня найбільш істотних параметрів, що характеризують і забезпечують фінансову стійкість страхової організації (x1 і x2).

$$0{,}5 \le \frac{x1 + 464}{30650{,}2 + x2 + 3667{,}2} \le 0{,}99;\ 0{,}8 \le \frac{25912{,}3}{x2} \le 2;\ x1 > 0;\ x2 > 0\ .$$

Рішення має вигляд обмежень:

$x1 - 0{,}5x2 \ge 16694{,}7$;

$x1 - 0{,}99x2 \le 33510{,}23$;

$12956{,}15 \le x2 \le 32390{,}38$.

Зобразимо область рішень поставленої задачі на рис. 1. Область допустимих значень змінних x1 і x2 являє собою прямокутник ABCD.

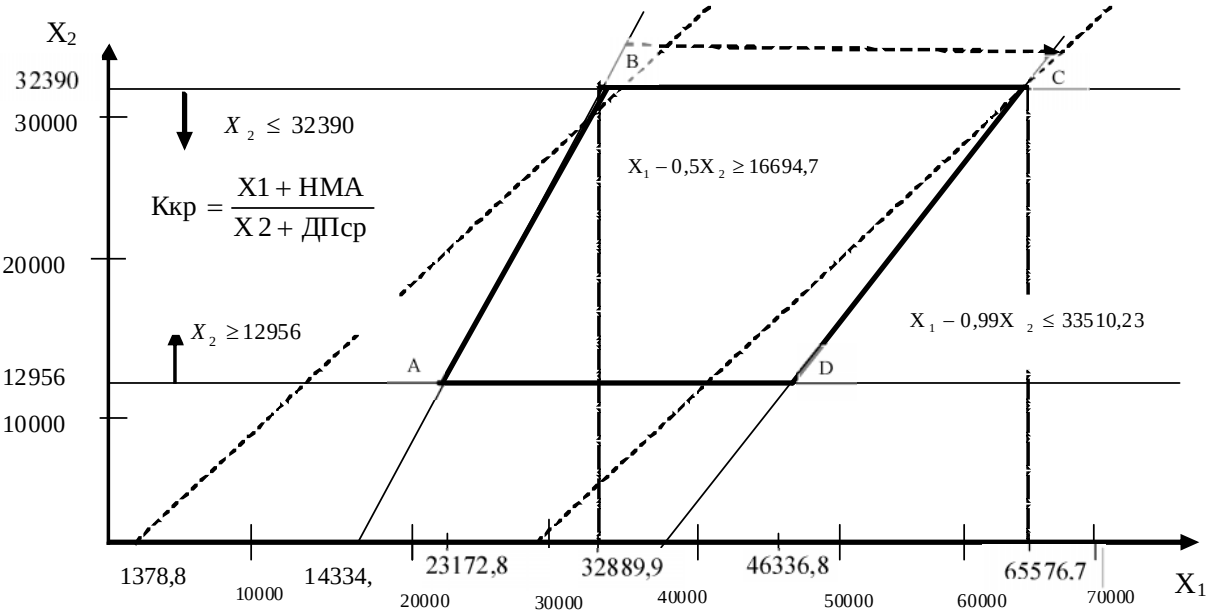

Рис. 1. Область вирішення задачі максимізації фінансової стійкості ПрАТ «Страхова компанія «АСКО-Донбас Північний», тис. грн. (Складено авторами)

Якщо побудувати графік цільової функції і здійснити паралельне перенесення його вправо, де цільова функція прийме максимальне значення, то такою точкою буде (С) з координатами (65576,7; 32390,38).

Таким чином, при чистому власному капіталі на суму 65576,7 тис.грн. і чистих страхових резервах рівних 32390,38 тис.грн. фінансова стійкість ПрАТ «Страхова компанія «АСКО-Донбас Північний» максимальна, про що свідчать розраховані показники:

$$Ккр = \frac{65576{,}7 + 464}{32390{,}8 + 1842{,}8} = 1{,}93;\quad Ка = \frac{65576{,}7 + 464}{65576{,}7 + 464 + 32390{,}38 + 3667{,}2} = 0{,}65;$$

$$Клр = \frac{25912{,}3}{32390{,}38} = 0{,}8$$

Результати розрахунків наведемо в табл. 2.

Як видно з проведених розрахунків, при оптимізації визначених змінних (підвищенні чистого власного капіталу на 117,24% і одночасному несуттєвому зниженні чистих страхових резервів на 4,6%) показники фінансової стійкості страхової організації значно поліпшуються: підвищується фінансова незалежність страхової компанії на 44,44%; незначне зростання абсолютної ліквідності

Таблиця 2. Результати оцінки фінансової стійкості ПрАТ «Страхова компанія «АСКО-Донбас Північний» у 2011 р. *

Показники	Фактичні дані у 2011 р.	Розрахункове максимально можливе значення у 2011 р.	Нормативне значення	Відхилення, %
Показник співвідношення капіталу і страхових резервів (Ккр)	0,86	1,93	Ккр ? 1	124,42
Коефіцієнт автономії (Ка)	0,45	0,65	0,5? Ка<1	44,44
Коефіцієнт абсолютної ліквідності резервів (Клр)	0,76	0,8	Клр? 0,8	5,26
Чистий власний капітал, тис. грн. (ЧВК)	30186,2	65576,7	—	117,24
Чисті страхові резерви, тис. грн. (ЧСР)	33951,2	32390,38	—	-4,60

* Розраховано авторами

резервів (з 0,76 до 0,80) дозволяє досягти нижньої межі допустимих значень даного показника; виконання рекомендації щодо підвищення рівня чистого власного капіталу в 2,17 рази при скороченні чистих страхових резервів на 1560,82 тис. грн. призведе до збільшення показника співвідношення капіталу і страхових резервів у 2,24 рази і до перевищення нижньої межі нормативного значення майже в 2 рази.

Не слід також забувати, що ми намагалися максимізувати співвідношення власного капіталу і страхових резервів з урахуванням додаткових обмежень, що в сучасних реаліях функціонування страхової компанії може і не бути першочерговою метою, а значить змінні x1 і x2 можуть приймати значення в рамках області допустимих значень прямокутника ABCD, з урахуванням досягнення хоча б нижньої межі оптимального значення Ккр ≥ 1. Наприклад ЧВК може дорівнювати 32889,9 тис. грн., а ЧСР — 31000 тис.грн., тоді Ккр = 1,06.

ВИСНОВКИ

Таким чином, розроблена економіко-математична модель максимізації фінансової стійкості страхових компаній включає найбільш суттєві її складові, а процес забезпечення раціональних значень даних параметрів дозволяє управляти фінансовою стійкістю страхових організацій. Запропонована методика є універсальною і у зв'язку з обов'язковим впровадженням для страхових компаній з 2012 р. Міжнародних стандартів фінансової звітності не зазнає істотних змін, тому що у розрахунках задіяні виключно показники Форми 1 «Баланс», структура якої досить схожа на той формат, який використовує більшість страхових компаній з іноземними інвестиціями при складанні «Звіту про фінансовий стан» згідно Міжнародних стандартів фінансової звітності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Про внесення змін до Закону України «Про страхування»: Закон України від 4 жовтня 2001 р. № 2745-III // Україна-business. — 2001. — №44. — С. 7–12.

2. Орланюк-Малицкая Л.А. О понятиях и факторах финансовой устойчивости страховых компаний / Л.А. Орланюк-Малицкая // Вестник финансовой академии. — 1998. — №1. — С. 33–38.

3. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа: учебное пособие / А.Д. Шеремет. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2001 — 536 с.

4. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента / И.Т. Балабанов. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 528 с.

5. Глейзер Р. Страховое дело: к вопросу о рейтинге / Р. Глейзер, Н. Тарасова// Деловой мир. — 1996. — №10. — С. 15-17.

6. Про затвердження Рекомендацій щодо аналізу діяльності страховиків: Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 17.03.05 р. №3755 // Україна-business. — 2005. — №13. — С. 13–14.

7. Куликов С.В. Финансовый анализ страховых организаций / С.В. Куликов. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2006. — 362 с.

8. Черников А.А. Анализ финансового состояния страховой компании / А.А. Черников // Аваль. — 1999. — №1. — С. 107-112.

9. Федорович В.О. Анализ финансового состояния страховых компаний в Сибири и оценка их реальной возможности увеличения уставного капитала / В.О. Федорович // Аваль. — 1998. — №9. — С. 10-12.

10. Шихов А.К. Страхование / А.К. Шихов. — М.: КноРус, 2000. — 320 с.

11. Шаплыко Д. О финансовых ресурсах и платежеспособности страховой компании / Д. Шаплыко, Р. Юлдашев // Страховое дело. — 2000. — №5. — С. 15-17.

12. Дюжиков Е.Ф. Оценка финансового состояния страховщиков / Е.Ф. Дюжиков, Ю.А. Сплетухов // Финансы. — 2005. — №11. — С. 35-38.

13. Москаленко О.С. Особенности осуществления оценки финансового состояния страховой компании / О.С. Москаленко, В.Н. Бутырина // Междисциплинарные исследования в науке и образовании: Экономические науки [Текст] / Сборник трудов I Междунар. науч.-практ. симпозиума (7 мая 2012 г.): под ред. И.В. Новиковой. — 2012. — №1 Sp. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа URL: www.es.rae.ru/mino/157-569 (дата обращения: 09.04.2012).

14. Офіційний сайт ПрАТ «Страхова компанія «АСКО-Донбас Північний». — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.askods.dn.ua/content/188/

Стаття надійшла до редакції 5 грудня 2012 року

УДК 339.743+338.2

Веріга Г.В.,
к.е.н., доцент, ДонДУУ

РЕАЛЬНИЙ ОБМІННИЙ КУРС ВАЛЮТИ: ТЕОРІЯ І РЕАЛІЇ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

Узагальнено зміст макроекономічних моделей, які описують рух реального обмінного курсу валюти, його зв'язок із номінальним. Проаналізовано динаміку офіційного і ефективних курсів гривні, проведено кореляційний аналіз взаємозв'язку реального обмінного курсу гривні з макроекономічними показниками. Зроблено висновок про рівноважний стан реального обмінного курсу гривні і перспективи подальшого зростання національної економіки.

Ключові слова: валюта, обмінний курс, офіційний курс, реальний курс, номінальний курс, макроекономічна модель, національна економіка

ВСТУП

Ринковій економіці іманентно притаманне коливання цін на всі види товарів та послуг, які можуть мати непередбачувані наслідки для економічних суб'єктів. Зокрема, при проведенні ними фінансових операцій чільне місце відводиться обмінному курсу валют, який щороку стає все складніше прогнозованим як для експортера, так і для імпортера [1, с. 293]. Науково обґрунтована валютна політика та правильний вибір валютного режиму є однією з передумов успішного функціонування будь-якої економіки, а особливо економіки перехідного періоду [2, с. 9]. Фактично всі країни Центральної і Східної Європи (ЦСЄ) обрали для себе режими валютних курсів, що найбільш повно відповідають вищезазначеним цілям забезпечення економічного зростання та інтеграції до ЄВС. До першої групи належать країни Балтії та Болгарія, що обрали режим валютного правління, до другої — всі інші країни ЦСЄ, що використовують системи плаваючих валютних курсів [3, с. 8]. Для цих країн існування фіксованого валютного курсу внаслідок дії ефекту Баласси-Самуельсона матиме результатом значне зростання реального валютного курсу та відповідну втрату конкурентоспроможності національного експорту, що призведе до проблем з їх платіжними балансами. Досвід трансформаційних економік, які випереджають економіку України за рівнем ВВП на душу населення (за паритетом купівельної спроможності), свідчить про поєднання у часі процесів економічного зростання і зміцнення реального ефективного обмінного курсу (РЕОК) національних валют. Теоретичні дослідження та емпіричні модельні розрахунки пояснюють цей феномен дією фундаментальних факторів. Ефект Баласси-Самуельсона став наріжним каменем теорії реального обмінного курсу і пояснює ендогенні чинники інфляції та курсового зміцнення в країнах, що динамічно розвиваються, зменшуючи розрив у рівні душового ВВП із розвинутими країнами світу [4, с. 17].

Міжнародним валютним фондом для України рекомендовано режим валютного курсу у вигляді системи повзучої прив'язки до євро та долара США з поступовою девальвацією обмінного курсу гривні, що дозволяє стабілізувати національну валюту, посилити довіру до неї, підвищити монетизацію ринкових процесів шляхом зниження частки псевдогрошових розрахунків, послабити інфляційні очікування населення. Проблеми валютного курсоутворення в Україні досліджуються у працях відомих вчених — фахівців із вказаної проблеми Береславської О., Михайличенко С., Петрик О., Співак І. [5; 6; 7; 8]. Однак актуальною є проблема дослідження впливу валютного курсу на посткризове відновлення національної економіки.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є узагальнення теоретичних положень щодо закономірностей зміни реального обмінного курсу і відповідності ним реалій української економіки.

РЕЗУЛЬТАТИ

Визначення фундаментальних чинників курсоутворення та оцінка перспективної динаміки РЕОК національної валюти і ступеня наближення обмінного курсу гривні до курсу за паритетами купівельної спроможності (ПКС) — ключові питання курсової політики НБУ та структурної політики уряду. Довгострокові тренди паритетного курсу і РЕОК залежать від цінових та курсових співвідношень між країнами.

Валютний курс є позитивною функцією від національного доходу й негативною функцією від відсоткової ставки, тобто підвищення курсу відбувається при збільшенні національного доходу й

зменшенні відсоткової ставки [9, с. 10]. Якщо в початковій ситуації платіжний баланс був врівноважений, тоді одночасно з поліпшенням платіжного балансу, вираженого у внутрішній валюті, відбувається поліпшення платіжного балансу, вираженого в іноземній валюті, в той час як у торговельного партнера спостерігається погіршення платіжного балансу в його національній валюті. Рівень підвищення валютного курсу при збільшенні національного випуску тим вищий, чим вишій ступінь еластичності імпорту за національним випуском, і чим менший ступінь збереження умови Маршалла-Лернера. Вона описує ситуацію, коли у разі знецінення валюти відбувається зростання вартості імпорту, а напрям зміни платіжного балансу є невизначений [10]. Умова Маршалла-Лернера розглядається як специфічний випадок прояву умови Робінсона, коли цінова еластичність пропозиції експорту і імпорту нескінчена. Знецінення національної валюти поліпшує платіжний баланс, якщо сума цінової еластичності попиту експорту і імпорту по абсолютній величині більше одиниці. Ця умова дійсна і для іноземної валюти.

Рівень знецінення валюти щодо зниження відсоткової ставки тим вищий, чим більший ступінь мобільності капіталу й чим менший вплив реального зростання валютного курсу на поліпшення балансу поточних операцій, що призводить до падіння валютного курсу. З урахуванням руху капіталу рівноважний валютний курс матиме вигляд:

$$e = (a_1 / a_2)\ y - a_3 \times i - a_4 \times y \qquad (1)$$

де a_1 — цінова еластичність пропозиції експорту;

a_2 — еластичність імпорту за національним випуском продукції;

a_3 — ступінь мобільності припливу капіталу;

y — національний випуск;

i — відсоткова ставка.

a_4 — еластичність потоків капіталу за внутрішньою емісією.

Якщо припустити, що домінуватиме ефект впливу доходу на потоки капіталу, то при збільшенні національного доходу відбуватиметься не знецінення валюти, як у моделі Манделла-Флемінга, а її подорожчання. Модель малої відкритої економіки є розвитком моделі IS-LM стосовно економіки, яка є досить «малою» для того, щоби робити який-небудь істотний вплив на світовий фінансовий ринок (ставку відсотка), і «відкритою» в тому сенсі, що капітал (у країну або з країни) рухається досить вільно. Головні висновки моделі зводяться до наступного: мала відкрита економіка має тільки один «природний» рівноважний стан (точка 0 на рис. 1), який в ідеалі є єдино можливим; при заниженій (відносно світової) внутрішній ставці процента відбувається девальвація національної валюти, росте чистий експорт, ставка підвищується, і навпаки.

Лінія а — безліч можливих станів економіки (зліва від точки 0 rr > r і зростання валютного курсу, справа — rr < r і зниження валютного курсу). Точка 0 відповідає стійкій рівновазі (rr = r, курс національної валюти є стабільним). Якщо внутрішня ставка відсотка нижча за «зовнішню» — відбувається витік капіталу і він стає дорожчий, і навпаки. Таким чином, для рівноваги на валютному ринку збільшення національного доходу повинне компенсуватись падінням відсоткових ставок, що, в свою чергу, зумовлює знецінення національної валюти й відновлює рівновагу

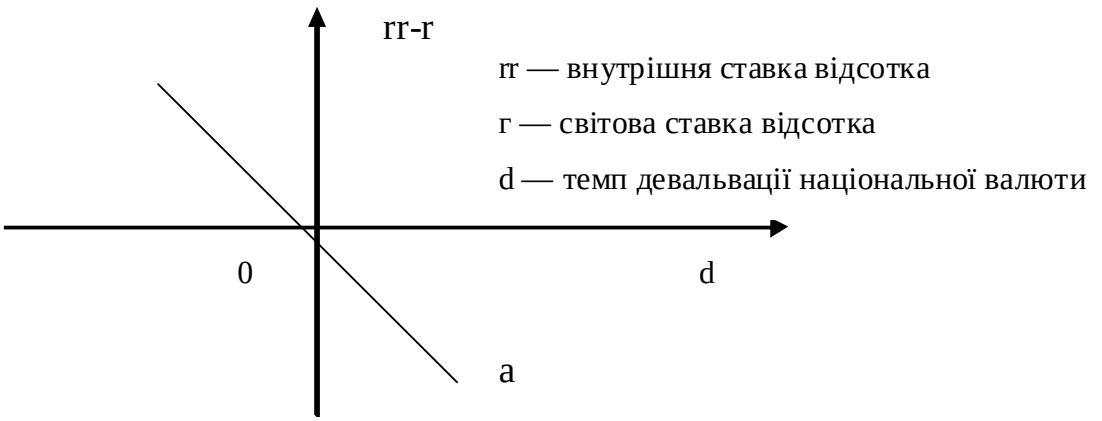

Рис. 1. Формалізація моделі Манделла-Флемінга (Складено автором)

платіжного балансу. Залежність реального валютного курсу за умови рівноваги платіжного балансу визначається, як:

$$(e \times Pf / Pd) = (a_2 / a_1)\, y - (a_3 / a_1)\, i, \qquad (2)$$

де $(e \times Pf / Pd)$ — реальний валютний курс;

Pd — рівень національних цін.

Ґрунтуючись на даному рівнянні, можна дійти висновку, що зміна реального валютного курсу при зміні номінального (НЕОК) залежить від еластичності вітчизняних цін (табл. 1).

Таблиця 1. Залежність між зміною НЕОК і РЕОК *

Курс	Напрям змін	Додаткові умови		Напрям змін	Курс
НЕОК	девальвація	співвідношення темпів падіння національного валютного курсу і темпів зростання внутрішніх цін	більше	девальвація	РЕОК
			менше	ревальвація	
	ревальвація	співвідношення темпів зростання національного валютного курсу і темпів падіння внутрішніх цін	більше	ревальвація	
			менше	девальвація	

* Складено автором

Тобто не завжди номінальна девальвація (ревальвація) призводитиме до реальної девальвації (ревальвації). Згідно економічної теорії, існує декілька фундаментальних джерел реального зміцнення валюти [11, с. 17]: поліпшення умов торгівлі, розширення припливу капіталу, ефект Баласси-Самуельсона. У рамках цього ефекту зміцнення валюти пояснюється зростанням продуктивності у відкритому для міжнародної конкуренції секторі економіки. Ефект Баласси-Самуельсона теоретично обґрунтовує зв'язок між продуктивністю праці і реальним обмінним курсом. У табл. 2 наведено динаміку офіційного і ефективних курсів гривні. Протягом аналізованого періоду 2009-1 кв. 2012 рр. найнижче значення РЕОК мало місце у III кв. 2009 р. (0,8), найбільше значення (0,94) — у II кв. 2010 р. і IV кв. 2011 року.

Аналогічною була динаміка НЕОК, який має тісний кореляційний зв'язок з РЕОК (0,88) і змінювався в інтервалах 0,59-0,68.

У 2011 р. основні показники економічного розвитку України демонстрували позитивну динаміку: приріст реального ВВП становив 5,2% порівняно зі зростанням на 4,1% у 2010 р., зростання індексу виробництва базових галузей залишилося на високому рівні — 10,1%, але звуження зовнішнього попиту було визначальним фактором погіршення динаміки експортоорієнтованих галузей промисловості. Обмінний курс гривні відносно долара США на міжбанківському валютному ринку знизився на 0,84% — до 8,0284 грн./дол. США. Офіційний курс гривні до долара США з початку року знизився на 0,35% до 7,9898 грн./дол. США. Відносно євро та російського рубля гривня укріпилася — на 2,6% та 4,48% — до 10,2981 грн /євро та 2,4953 грн /10 рублів відповідно. У 2011 р. приріст РЕОК гривні відносно грудня 2010 р. становив 3,7%. Номінальний ефективний обмінний курс гривні підвищився на 7,8% переважно у зв'язку зі зміцненням на міжнародних ринках долара США відносно євро у другій половині року [12]. Водночас інфляційний диференціал зменшився на 4,1%, оскільки інфляція в Україні була нижчою, ніж її середньозважений рівень в країнах — основних торговельних партнерах України, що призвело до помірнішого укріплення РЕОК гривні.

За результатами кореляційного аналізу взаємозв'язку РЕОК із макроекономічними показниками, проведеними за даними табл. 3, виявлено тісний зворотний зв'язок РЕОК із індексом споживчих цін (r = -0,6), що означає: при зростанні рівня цін РЕОК скорочується і навпаки. Коливання РЕОК відбувалося на фоні чіткої тенденції зростання продуктивності праці з явно вираженою сезонністю протягом року (зростання протягом трьох кварталів і скорочення у четвертому кварталі) (рис. 2).

Виявлено тісний зворотний кореляційний зв'язок між рівнем реального ВВП і ставками по кредитам міжбанківського ринку і недепозитним корпораціям (коефіцієнти кореляції становлять відповідно r = -0,68 r = -0,72), оскільки на фоні зростання обсягів ВВП відбулося значне скорочення процентних ставок.

Таблиця 2. Динаміка офіційного і ефективних курсів гривні *

Рік	2009				2010				2011				2012
Квартали	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I
Показник	на кінець періоду												
Офіційний курс													
грн /дол. США	7,70	7,63	8,01	7,99	7,93	7,91	7,91	7,96	7,96	7,97	7,97	7,99	7,99
грн / євро	10,16	10,76	11,65	11,45	10,68	9,64	10,77	10,57	11,22	11,50	10,85	10,30	10,60
грн / 10 рос. рублів	2,26	2,45	2,66	2,64	2,70	2,53	2,60	2,61	2,80	2,84	2,50	2,50	2,73
За міжбанківським курсом													
Індекс РЕОК (12.2000 = 1)	0,91	0,90	0,80	0,84	0,89	0,94	0,92	0,91	0,87	0,88	0,91	0,94	0,90
Індекс НЕОК (12.2000 = 1)	0,68	0,66	0,59	0,61	0,63	0,67	0,65	0,64	0,61	0,61	0,65	0,68	0,65
	зміна порівняно з попереднім кварталом, %												
грн /дол. США	0,0	-0,9	5,0	-0,3	-0,8	-0,2	0,0	0,7	0,0	0,1	0,0	0,2	0,0
грн / євро	-6,4	5,9	8,3	-1,8	-6,7	-9,7	11,7	-1,8	6,1	2,5	-5,6	-5,1	2,9
грн /10 рос. рублів	-13,6	8,3	8,6	-0,8	2,2	-6,1	2,6	0,5	7,2	1,4	-11,9	-0,2	9,3
РЕОК	12,4	-1,9	-11,0	5,8	5,3	5,2	-1,4	-1,1	-4,3	0,2	4,0	3,1	-4,5
НЕОК	8,4	-3,2	-11,1	3,6	2,5	7,5	-4,0	-1,1	-5,0	0,0	6,9	5,2	-4,0

* Складено за даними [13]

Таблиця 3. Вихідні дані для аналізу взаємозв'язку РЕОК із макроекономічними показниками *

Період	Валовий внутрішній продукт (ВВП), млн. грн.		Дефлятор, %	Зайнятість, %	Процентні ставки за кредитами, %		Індекс									
							ВВП		Зайнятості	Продуктивності праці за ВВП		РЕОК	НЕОК	Споживчих цін	Ставок за кредитами	
	номінальний	реальний			міжбанківськими	нефінансовим корпораціям	номінального	реального		номінальним	реальним				міжбанківськими	нефінансовим корпораціям
4кв.2008	250862	195071,5	128,6	97,0	7,9	19,7										
1кв.2009	189028	153931,6	122,8	96,9	5	22,2	0,75	0,79	1,00	0,75	0,79	0,91	0,68	1,03	0,63	1,13
2кв.2009	214103	195118	109,7	97,6	3,2	16,2	0,85	1,00	1,01	0,85	0,99	0,9	0,66	1,01	0,41	0,82
3кв.2009	250306	232994,5	107,4	98,1	2,9	15,7	1,00	1,19	1,01	0,99	1,18	0,8	0,59	1,06	0,37	0,80
4кв.2009	259908	230007,1	113,0	98,1	1,6	17,6	1,04	1,18	1,01	1,02	1,17	0,84	0,61	1,03	0,20	0,89
1кв.2010	217286	197532,7	110,0	98,2	1,4	15,9	0,87	1,01	1,01	0,86	1,00	0,89	0,63	1,07	0,18	0,81
2кв.2010	256754	225559,2	113,8	98,6	1,5	14,1	1,02	1,16	1,02	1,01	1,14	0,94	0,67	1,07	0,19	0,72
3кв.2010	301251	258518	116,5	98,5	1,2	12,9	1,20	1,33	1,02	1,18	1,31	0,92	0,65	1,01	0,15	0,65
4кв.2010	307278	270015,8	113,8	98,0	1,2	14	1,22	1,38	1,01	1,21	1,37	0,91	0,64	1,03	0,15	0,71
1кв.2011	261878	229114,6	114,3	97,8	1,1	12,6	1,04	1,17	1,01	1,04	1,16	0,87	0,61	1,08	0,14	0,64
2кв.2011	314620	266785,4	117,9	98,2	1,1	13,2	1,25	1,37	1,01	1,24	1,35	0,88	0,61	1,07	0,14	0,67
3кв.2011	376019	318849,3	117,9	98,5	1,2	13,3	1,50	1,63	1,02	1,48	1,61	0,91	0,65	1,02	0,15	0,68
4кв.2011	364083	308728,1	117,9	98,2	1,7	14,4	1,45	1,58	1,01	1,43	1,56	0,94	0,68	0,97	0,22	0,73
1кв.2012	296970	267299,7	111,1	98,1	1,5	12,8	1,18	1,37	1,01	1,17	1,35	0,9	0,65	1,01	0,19	0,65

* Розраховано автором

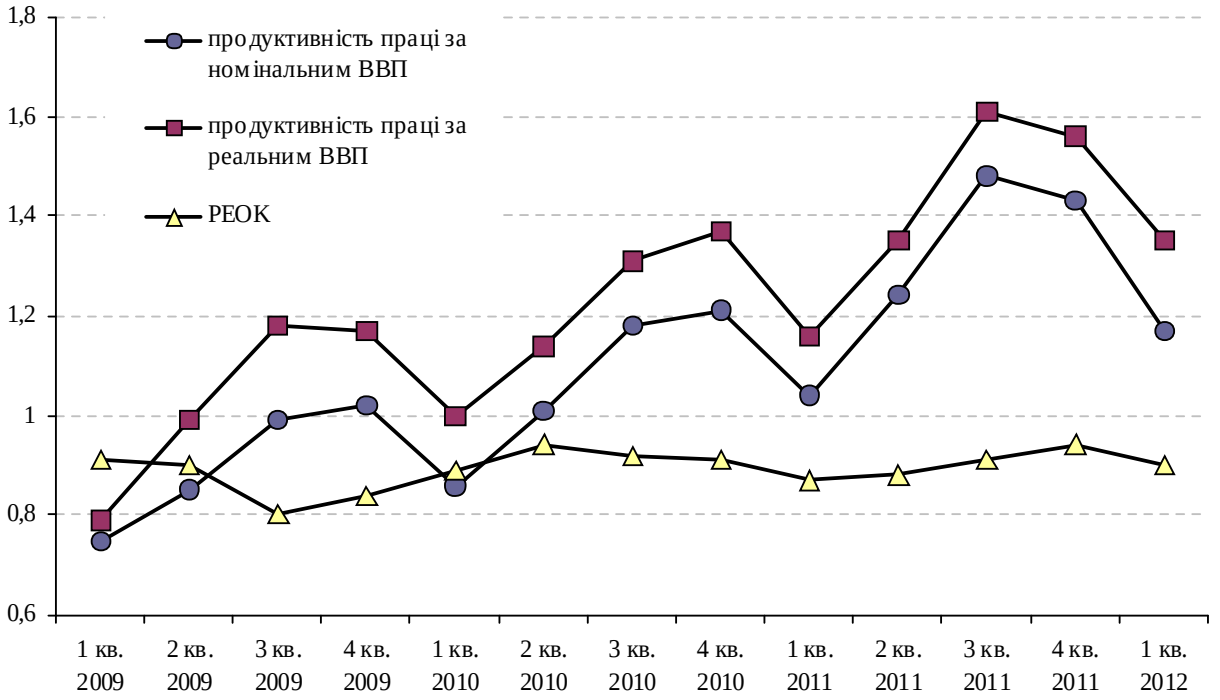

Рис. 2. Динаміка індексів РЕОК і продуктивності праці (Складено автором)

РЕОК гривні у 1 кв. 2012 р. девальвував на 4,5 % як за рахунок курсової складової, так і за рахунок того, що інфляція в Україні у зазначений період була нижчою, ніж у країнах — основних партнерах. Зараз цей показник перебуває близько рівноважного рівня, що створює передумови розвитку експортних галузей.

Слід відмітити, що серед науковців не існує єдиної думки стосовно відповідності між реальним та рівноважним обмінним курсом гривні [14, с. 53]. Одні вважають, що поступова девальвація дозволить покращити сальдо торгівельного балансу країни, інші відстоюють політику ревальвації гривні. У багатьох країнах з перехідною економікою спостерігаються тенденції до укріплення реального курсу національної валюти, що пояснюється процесом вирівнювання цінових пропорцій на міжнародному та внутрішньому ринках.

Надмірне підвищення (завищення) реального обмінного курсу (РОК) може погіршити торговельний баланс, спричинити деструктивний розподіл ресурсів, загальмувати розвиток перспективних секторів промисловості, а також сільського господарства, спровокувати «втечу» капіталу в очікуванні девальвації грошової одиниці [15]. Зниження РОК прийнято вважати одним з найважливіших чинників експорто — орієнтованого зростання, що відповідає логіці кейнсіанських моделей відкритої економіки на зразок Манделла — Флемінга. Поліпшення цінових співвідношень у зовнішній торгівлі стимулює експорт, обмежує імпорт і перешкоджає надмірному збільшенню внутрішнього попиту через ефект добробуту — залежність приватного споживання від реальної вартості грошових, фінансових та інших активів.

ВИСНОВКИ

1. Узагальнено зміст макроекономічних моделей, які описують рух реального обмінного курсу валюти: Маршалла-Лернера (визначає вплив цінової еластичності пропозиції експорту і імпорту), Манделла-Флемінга (описує вплив співвідношення внутрішньої і світової ставки відсотка), Балассі-Самуельсона (обґрунтовує зв'язок із продуктивністю праці).

2. Протягом 2009 – 1 кв. 2012 рр. відбувалася періодична ревальвація-девальвація РЕОК гривні під впливом зміни курсів долара США і євро на світових фінансових ринках, а також внутрішніх темпів інфляції порівняно з країнами-торговельними партнерами. Коливання РЕОК проходило на фоні зростання продуктивності праці і скорочення процентних ставок, що свідчить про його рівноважний стан і дає підстави зробити прогноз щодо подальшого зростання національної економіки.

Перспективами подальших досліджень є визначення цінової еластичності пропозиції експорту і імпорту в українській економіці.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Сороківська М.В. Хеджування ризиків з використанням похідних фінансових інструментів / М.В. Сороківська. // Науковий вісник НЛТУ. — 2005. — Вип. 15.4. — С. 291-295.

2. Лапчук Б.Ю. Фактори вибору валютного режиму в країнах Центральної та Східної Європи: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.05.01 [Текст] / Б.Ю. Лапчук; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. — К., 2004. — 20 с.

3. Голубцова О.А. Фінансові реформи в країнах Центральної та Східної Європи в процесі євроінтеграції: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.05.01 [Текст] / О.А. Голубцова; Київ. нац. екон. ун-т. — К., 2003. — 18 с.

4. Крючкова І. Фундаментальні чинники зміцнення реального ефективного обмінного курсу гривні [Текст] / І. Крючкова // Вісник НБУ. — 2005. — №1. — С. 16-21.

5. Береславська О. Курсова стабільність і макроекономічні досягнення України [Текст] / О. Береславська // Вісник НБУ. — 2004. — №2. — С. 18-21.

6. Михайличенко С. Механізм курсоутворення та деякі аспекти його застосування до гривні [Текст] / С. Михайличенко // Вісник НБУ. — 2004. — №4. — С. 10-19.

7. Петрик О. Перехід до більшої гнучкості обмінного курсу в Україні — вимоги часу [Текст] / О. Петрик // Вісник НБУ. — 2005. — №6 — С. 4-11.

8. Співак І.В. Вплив режиму валютного курсу на економічне зростання [Текст] / І.В. Співак // Фінанси України. — 2004. — №5 — С.26-29.

9. Барамія В.Н. Валютно-курсова політика країн з перехідною економікою (приклад України): Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.05.01 [Текст] / В.Н. Барамія; Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. — К., 2002. -– 20 с.

10. Пузанов І.І. Вплив зміни курсу національної валюти на умови торгівлі / І.І. Пузанов // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. — 2008. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Tpaeiv/2008/68.pdf>

11. Гурвич Е. Оценка вклада эффекта Балассы-Самуэльсона в динамику реального обменного курса рубля [Текст] / Е. Гурвич, В. Соколов, А. Улюкаев // Вопросы экономики. — 2008. — №7. — С. 12-41.

12. Реальний ефективний обмінний курс гривні. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=99921&cat_id=58039

13. Макроекономічний огляд за червень 2012 р. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58040>

14. Дернова І.А. Реальний валютний курс як фактор конкурентоспроможності [Текст] / І.А. Дернова // Культура народов Причерноморья. — 2009. — Вип. 163. — С. 52-54.

15. Шевчук В. Макроекономічні ефекти відхилень реального обмінного курсу від рівноважного рівня в Україні / В. Шевчук // Міжнародна економічна політика. — 2011. — № 12–13. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mep/2011_12-13/11%20Shevchuk.pdf>

Стаття надійшла до редакції 21 грудня 2012 року

УДК 658.15

Захарова Н.Ю.,
к.е.н., доцент, ТДАТУ

ОЦІНКА УМОВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ І СТАНУ ФІНАНСОВОЇ РІВНОВАГИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті висвітлені основні підходи щодо визначення сутності фінансової рівноваги підприємства. Обґрунтовано необхідність забезпечення фінансової рівноваги у сучасних умовах господарювання та окреслено коло факторів, що впливають на її формування. Проведена оцінка умов забезпечення і стану фінансової рівноваги ряду аграрних підприємств. Виявлено вплив стану фінансової рівноваги на показники їх фінансово-економічної діяльності.

Ключові слова: фінансова рівновага, платоспроможність, ліквідність, фінансова стійкість, структура капіталу, фінансові результати.

ВСТУП

Фінансова криза останніх років стала основним каталізатором прийняття виважених та обґрунтованих управлінських рішень щодо подальшого розвитку підприємств будь-якої галузі підприємницької діяльності. На перший план частіше стали висуватися питання, пов'язані із фінансовою стабільністю підприємств, яка в першу чергу залежить від фінансового ризику, рівень якого обумовлюється сформованою структурою капіталу. Фінансова стабільність безпосередньо пов'язана із можливістю забезпечення необхідного рівня платоспроможності, тобто здатності підприємства своєчасно і в повному обсязі погашати свої зобов'язання, що в сучасних умовах господарювання є запорукою успішної діяльності і формування позитивного ділового іміджу. В свою чергу нестійкий фінансовий стан підприємств може призводити до ряду негативних наслідків, що в кінцевому підсумку спричиняє зниження ефективності фінансово-господарської діяльності та становить загрозу фінансовій безпеці підприємства.

За твердженням багатьох дослідників основним індикатором потенціалу фінансової стабільності підприємства є фінансова рівновага. Саме вона є необхідною передумовою зростання ринкової вартості підприємства в майбутньому. Розробка дієвого механізму управління фінансовою рівновагою є однією з важливих проблем сьогодення, вирішення якої дозволить запобігти виникненню негативних тенденцій, які формуються під впливом чинників зовнішнього і внутрішнього середовища, та обмежити їх можливий вплив на підприємство. Крім того, це дозволить сформувати обґрунтовану фінансову стратегію розвитку підприємства, в рамках якої окреслити основні засади управління грошовими потоками, прибутком суб'єкта господарювання, розробити дієву політику управління активами, формування власних фінансових ресурсів, залучення позикового капіталу, управління реальними і фінансовими інвестиціями, фінансовими ризиками тощо.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Висвітленню питань, пов'язаних з економічною рівновагою, присвячені чисельні праці західних і вітчизняних науковців. Дещо обмеженими порівно з цим є дослідження фінансової рівноваги, що викликає, в свою чергу, певну неузгодженість категоріального апарату і полеміку серед науковців. Загалом серед найбільш ґрунтовних робіт стосовно цього питання слід виділити праці М.Д. Білик [2], І.О. Бланка [3], А.А. Вехоревої, Л.Т. Гіляровської [4], А.В. Грачова [1], М.О. Кизим [6], Л.А. Костирко [9], Л.А. Лахтіонової [11], Г.В. Савицької, О.О. Терещенка [13], Т.Є. Унковської [14]. Однак, різноманітність підходів щодо окреслення сутності, значення, чинників формування фінансової рівноваги, виділення методів, моделей її оцінки потребує їх певної систематизації і узагальнення. Це сприятиме розробці дієвого механізму управління фінансовою рівновагою, який можна успішно застосовувати у практиці господарювання підприємств.

Метою статті є дослідження підходів щодо визначення сутності фінансової рівноваги, особливостей її встановлення, оцінка умов забезпечення і стану фінансової рівноваги аграрних підприємств.

РЕЗУЛЬТАТИ

Дослідженню питань забезпечення фінансової рівноваги як на макрорівні, так і на рівні окремого суб'єкта господарювання приділялася значна увага науковців у різні історичні періоди. Засновниками теорії «загальної економічної рівноваги», що вважається однією з фундаментальних в економічній науці, були видатні вчені-економісти А. Маршалл, який ґрунтовно досліджував умо-

ви часткової рівноваги, Л. Вальрас, що розробив першу модель загальної економічної рівноваги, Дж. Робінсон і Е. Чемберлін, які проводили аналіз ринкової рівноваги в умовах недосконалої конкуренції, В. Парето, який вивчав проблему загальної економічної рівноваги через співставлення корисності різних товарів для споживача за допомогою кривих байдужості.

Серед сучасних науковців немає одностайності у визначенні поняття «фінансова рівновага», що обумовлено існуванням різноманітних підходів і методик, які використовуються прибічниками різних шкіл фінансового управління на підприємстві.

Узагальнення Л.А. Лахтіонової дозволяють стверджувати, що при наданні визначення фінансової рівноваги необхідно:

- по-перше, підходити з двох боків — як з ресурсного, так і з джерел утворення ресурсів;
- по-друге, якщо мова йде про рівновагу, то вона повинна існувати в певний момент часу або в його якийсь невеликий проміжок, таким чином у визначенні необхідно вказувати на певний час та/або прив'язуватися до певного часового проміжку;
- по-третє, з позиції фінансової стійкості треба вказати на відповідність грошових надходжень потребі їх витрачання як у поточному періоді, так і в майбутньому періоді [11].

Дослідження підходів різних авторів щодо визначення сутності фінансової рівноваги показало, що багатьма з них вона характеризується як певний стан фінансів підприємства у окремий момент часу, деякими — як співвідношення між власними і позиковими засобами, деякими як відповідність обсягів формування і використання фінансових ресурсів. Найчастіше трактування фінансової рівноваги зводиться до рівноваги між активами та пасивами балансу (табл. 1).

Варто відзначити, що ряд авторів трактує фінансову рівновагу підприємства як баланс між його майном у грошовій та негрошовій формі (для забезпечення необхідного рівня ліквідності активів) і величиною власного та позикового капіталу (за допомогою регулювання рентабельності власного капіталу). Таким чином, виділяють складові фінансової рівноваги (рис. 1) [15].

Куніцина С.Ю. стверджує, що процес фінансового управління діяльністю підприємства передбачає забезпечення умов для функціонування трьох основних систем управління:

- вхідними та вихідними фінансовими потоками підприємства;
- доходами та видатками підприємства;
- джерелами формування власного капіталу.

У свою чергу досягнення відповідних пропорцій між вхідними та вихідними грошовими потоками можуть забезпечити поточну фінансову рівновагу, доходами та видатками — прибуткову фінансову рівновагу, джерелами капіталу та структурою майна — структурну фінансову рівновагу [10].

В умовах практичного використання науково-обґрунтованих положень забезпечення фінансової рівноваги підприємств важливим є визначення факторів впливу на неї, їх поділ на внутрішні (організаційні, ресурсні, виробничі, кадрові, ринкові, фінансові) та зовнішні (економічні, політичні, демографічні, науково-технічні).

Заслуговує на увагу той факт, що забезпечення фінансової рівноваги підприємств також залежить від специфічних факторів, які притаманні для окремих галузей. Так, наприклад, аграрне виробництво знаходиться під впливом природно-кліматичних умов, тому характеризується нестійкістю і високим ступенем ризику. Сезонний характер сільськогосподарської діяльності та тривалість виробничого циклу призводить до великого розриву у часі між здійсненням витрат на виробництво продукції та отриманням доходу від її реалізації, створюючи нестачу обігових коштів. Врахування цих особливостей дозволить підприємствам галузі своєчасно приймати виважені управлінські рішення щодо забезпечення фінансової рівноваги.

Дослідження умов фінансової рівноваги передбачає розгляд трьох її типів: по ліквідності і платоспроможності, по фінансовій стійкості та ефективності використання власного капіталу [9].

Перша фінансова рівновага включає забезпечення умов ліквідності та підтримки платоспроможності.

Прослідкуємо дотримання умов першої фінансової рівноваги на прикладі п'яти провідних сільськогосподарських підприємств Якимівського району Запорізької області (табл. 2).

За результатами дослідження виконання умов першої фінансової рівноваги підприємствами можна зазначити, що у рівноважному стані на протязі досліджуваного періоду перебувало лише ТОВ «Україна». На інших підприємствах, зокрема, ПП «Діана», ТОВ «Агро-Давидівка», ТОВ «Андріївське» умова підтримки платоспроможності виконувалася постійно протягом 2008-2011 рр., тоді як умова забезпечення ліквідності, навпаки, не підтримувалась. ПП «Аскон» знаходилося у стані першої фінансової рівноваги лише у 2011 році.

Таблиця 1. Підходи до трактування поняття «фінансова рівновага» *

Автор	Підходи до визначення фінансової рівноваги
Коласс Б. [8]	Розглядає фінансову рівновагу з двох точок зору: 1. Підприємство має бути здатним за допомогою своїх ліквідних засобів погасити борги, коли це необхідно. 2. Підприємство має підтримувати функціональну рівновагу між джерелами і їхніми використаннями з огляду на стабільність перших і призначення других.
Бланк І.О. [3]	Фінансова рівновага характеризується високим рівнем фінансової стійкості та платоспроможності підприємства на всіх етапах його розвитку і забезпечується формуванням оптимальної структури капіталу та його авансуванням в необхідних обсягах у високоліквідні види активів. Може бути забезпечена раціоналізацією складу функціонального капіталу за періодом його залучення.
Білик М.Д., Павловська О.В., Притуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. [2]	Фінансова рівновага підприємства — це відповідність обсягів формування та використання (споживання) власних фінансових ресурсів. Досягнення фінансової рівноваги — одна із найважливіших умов забезпечення фінансової стабільності, оскільки зростання можливостей щодо забезпечення приросту власних фінансових ресурсів означає підвищення фінансової стійкості та приводить до зростання ринкової вартості підприємства.
Унковська Т.Є. [14]	Фінансова рівновага — це категорія, що представляє собою такий стан, в якому ефективний попит підприємства на грошові засоби дорівнює їх акцептованій пропозиції в кожний момент часу досліджуваного періоду. При цьому виділяють цільову та нецільову, а також статичну, порівняльно-статичну та динамічну фінансову рівновагу.
Терещенко О.О. [13]	Фінансова рівновага передбачає, що грошові надходження підприємства дорівнюють або перевищують потребу в капіталі для виконання поточних платіжних зобов'язань.
Лахтіонова Л.А. [11]	Фінансова рівновага суб'єкта господарювання — це такий стан його фінансових ресурсів, за якого поточні грошові надходження суб'єкта ринкової та змішаної економіки рівні потребі в коштах для виконання ним поточних платіжних зобов'язань, або дещо перевищують її, та майбутні йому припливи фінансових ресурсів будуть відповідати або стануть більше ніж його потреби в коштах для покриття ним майбутніх (довгострокових) фінансових зобов'язань, тобто коли фінансові кошти і виплати господарюючого суб'єкта є збалансованими за часом.
Худа В.В., Постовий Д.П. [16]	Фінансова рівновага — це певний стан підприємства, який віддзеркалює його спроможність забезпечити виконання своїх фінансово-майнових зобов'язань перед іншими господарськими суб'єктами завдяки правильно організованій роботі з власними засобами, за рахунок оптимальної структури активів підприємства та ефективності їх використання та правильно сформованих пасивів.
Чеботарьов Н.Ф. [17]	Фінансова рівновага підприємства — характеристика стану фінансової діяльності підприємства, при якім потреба в приросту основного обсягу активів балансується з можливостями формування їм фінансових ресурсів за рахунок власних джерел.
Керанчук Т.В. [5]	Фінансова рівновага підприємства — це відповідність обсягів генерування та споживання власних фінансових ресурсів, яка досягається шляхам оптимізації співвідношення між капіталовкладеннями та засобами, що спрямовуються на споживання.
Гіляровська Л.Т., Вехорева А.А. [4]	Фінансова рівновага — рівновага, що характеризується наявністю обов'язкової позитивної ліквідності (тобто необхідно передбачувати запас фінансової міцності, яка виступає в сумі перевищення величини поточних активів над перевищенням обов'язків у зв'язку з ризиком виникнення невідповідності в обсягах часу, швидкості обертання короткострокових елементів активу та пасиву балансу).
Кизим М.О., Забродський В.А., Зінченко В.А., Копчак Ю.С. [6]	Сутність поняття фінансової рівноваги відносно процесу кругообігу капіталу на підприємстві полягає у забезпеченні правильних пропорцій руху матеріально-фінансових потоків за всіма фазами циклу кругообігу капіталу.
Козирєва С.Д. [7]	Фінансова рівновага, як складова економічної рівноваги, — це здатність суб'єктів зберігати певне «безболісне» співвідношення між фінансовими ресурсами підприємства та їх зобов'язаннями з метою недопущення наступних економічних втрат і зниження темпів і обсягів створення будь-яких благ.
Абрютіна М.С., Грачов А.В. [1]	Фінансова рівновага являє собою таке співвідношення власних і позикових засобів підприємства, при якому за рахунок власних засобів повністю погашаються як попередні, так і нові борги. При цьому, якщо немає джерела погашення нових боргів у майбутньому, встановлюються певні граничні умови на використання вже існуючих власних засобів у теперішньому.

* Складено автором

Рис. 1. Складові фінансової рівноваги

Таблиця 2. Дотримання умов першої фінансової рівноваги підприємствами *

Підприємство	Роки				
	2007	2008	2009	2010	2011
Умова забезпечення ліквідності: ФА > ФЗ					
ПП «Аскон»	1169,4 < 1199	1025 < 1124	1018 < 13298	1030 < 10976	1801 > 617
ПП «Діана»	58,6 < 78,5	130,7 < 165,4	51,9 < 63	93,2 > 91,5	79,7 < 99,8
ТОВ «Агро-Давидівка»	39 < 1196	957,6 > 107,2	491,7 > 161,2	598,5 < 1039,2	775,9 < 2804,9
ТОВ «Андріївське»	56,6 < 816,1	121,7 < 313,1	4,6 < 255,4	494 > 223	642,7 > 372,5
ТОВ «Україна»	2753,9 > 1452	3593,4 > 1791	5861 > 1212,6	5746,5 > 2073	6395,5 > 2270,6
Умова підтримки платоспроможності: ФА+АЗ > ФЗ+ПЗ					
ПП «Аскон»	10576 < 11590	11273 < 15664	11365 < 15514	7511 < 12378	16663 > 11347
ПП «Діана»	106,5 < 195,2	374,4 > 165,4	470,3 > 63	820,4 > 91,5	1022,3 > 99,8
ТОВ «Агро-Давидівка»	1103,2 < 1196	2859,9 > 107,2	2943,1 > 161,2	4687,4 > 1039,2	4544,5 > 2804,9
ТОВ «Андріївське»	674,9 < 816,1	1007,5 > 313,1	1003,4 > 255,4	1173,1 > 223	1945,4 > 372,5
ТОВ «Україна»	3955,1 > 1489	5122,4 > 1865	6467,6 > 1546,3	7362,1 > 2604,5	9141,9 > 2270,6
Умовні позначення: ФА — дебіторська заборгованість, грошові кошти, інші оборотні активи; ФЗ — поточні зобов'язання; АЗ — запаси; ПЗ — довгострокові зобов'язання.					

* Складено автором

Отримані результати підтвердилися за допомогою аналізу ліквідності балансу підприємств шляхом порівняння активів, згрупованих за ступенем ліквідності, із відповідними зобов'язаннями, згрупованими за термінами їх погашення. Баланс вважається абсолютно ліквідним, якщо виконуються умови:

$А1 \geq П1; А2 \geq П2; А3 \geq П3; А4 \leq П4$

Оцінка ліквідності балансів показала, що на усіх досліджуваних підприємств вони були неліквідними.

Умовою другої фінансової рівноваги є забезпечення фінансової стійкості. Як міра фінансової стійкості підприємства розглядався показник власного оборотного капіталу, тобто частина власних ресурсів підприємств, авансованих в обігові активи для забезпечення безперервного виробничого процесу. За досліджуваний період всі підприємства мали позитивне значення власного оборотного капіталу, за винятком ПП «Аскон», діяльність якого у 2009-2010 рр. характеризувалася його нестачею (відповідно 1933 тис. грн. та 3465 тис. грн.).

Третя умова фінансової рівноваги характеризує здатність підприємства отримувати стабільні результати при певних витратах і виконання «золотого правила»:

$Тп > Тор > Та > 100\%$

де Тп, Тор, Та — відповідно темпи росту прибутку, об'єму реалізації, суми активів.

Розрахувавши темпи росту активів та фінансових результатів підприємств прослідкуємо дотримання умов «золотого правила» досліджуваними підприємствами за 2011 рік у порівнянні з 2010 роком (табл. 3).

Таблиця 3. Порівняння темпів росту активів з темпами росту фінансових результатів підприємств (2011 р. / 2010 р.) *

Підприємства	Умови «золотого правила»			Характеристика
	Тп > Тор	Тор > Та	Та > 100%	
ПП «Аскон»	+	+	-	Прибуток зростає швидше від обсягів реалізації; підвищення інтенсивності використання ресурсів; підприємство не має здатності нарощувати економічний потенціал і масштаби діяльності
ПП «Діана», ТОВ «Агро-Давидівка»	-	+	+	Прибуток зростає повільніше від обсягів реалізації внаслідок зниження рівня рентабельності продажів; підвищення інтенсивності використання ресурсів; підприємство нарощує економічний потенціал і масштаби діяльності
ТОВ «Андріївське»	+	-	+	Зниження інтенсивності використання ресурсів на підприємстві; підприємство нарощує економічний потенціал і масштаби своєї діяльності; прибуток зростає швидше від обсягів реалізації
ТОВ «Україна»	+	+	+	Прибуток зростає швидше від обсягів реалізації; підвищення інтенсивності використання ресурсів; підприємство нарощує економічний потенціал і масштаби своєї діяльності

* Складено автором

Розрахунки показали дещо різні результати щодо інтенсивності використання ресурсів та здатності нарощувати економічний потенціал і масштаби діяльності досліджуваними підприємствами.

Основними індикаторами, які визначають фінансову рівновагу, є коефіцієнти ліквідності, фінансової стійкості і ефективності використання власного капіталу. Оцінка даних показників вказала на незалежність ПП «Діана», ТОВ «Агро-Давидівка», ТОВ «Андріївське», ТОВ «Україна» від позикових джерел та залежність від них ПП «Аскон». Спостерігається уповільнення оборотності власного капіталу досліджуваних підприємств. Зниження рентабельності власного капіталу зафіксовано у діяльності ТОВ «Україна» та ТОВ «Агро-Давидівка». Майже всі підприємства на протязі досліджуваного періоду були неготові негайно ліквідувати короткострокову заборгованість.

Для наочності дослідження та оцінки взаємозв'язку індикаторів фінансової рівноваги і ефективності фінансового управління на підприємстві використана матрична модель, що запропонована Л.А. Костирко [9]. Ця модель дозволяє досліджувати стан і визначати зони фінансової рівноваги. Таким чином матрична модель передбачає 16 ситуацій на основі значень власного та статутного капіталів, прибутку, чистого оборотного капіталу, поточних фінансових потреб та грошових коштів. Так, у стан фінансової рівноваги входять підприємства, які за результатами фінансово-економічної діяльності потрапляють у квадранти 1–5 матриці фінансової рівноваги, тобто виключаються стани кризи хоча б за одним типом фінансової рівноваги. На основі використання цієї моделі встановлено, що за досліджуваний період лише ТОВ «Україна» стабільно перебувало на рівні відносної фінансової рівноваги. Це вказує на стійкий розвиток підприємства із перспективним збереженням його вартості. В той час рівновага інших підприємств перебували у стані нестійкої, балансуючої і потенційної рівноваги (табл. 4).

Дослідженнями встановлено істотний зв'язок між фінансовою рівновагою та результатами фінансово-господарської діяльності. Характеризуючи один з основних показників її ефективності — рентабельність продажів, слід відзначити, що лише ПП «Діана», ТОВ «Андріївське» та ТОВ «Україна» у 2011 р. перевищили загальноприйняте рекомендоване значення 15%.

Завершальним етапом дослідження є виявлення впливу стану фінансової рівноваги на показники фінансово-економічної діяльності підприємств. Зафіксований стан фінансової рівноваги характеризується зростанням чистого прибутку за усіма досліджуваними підприємствами та відпо-

Таблиця 4. Результати ситуаційного аналізу фінансової рівноваги по ліквідності та рентабельності підприємств Якимівського району *

Тип фінансової рівноваги	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік
Абсолютна (ідеальна) фінансова рівновага	—	—	—	—	—
Відносна фінансова рівновага	ПП «Аскон» ТОВ «Україна»	ПП «Аскон» ПП «Діана» ТОВ «Агро-Давидівка» ТОВ «Андріївське» ТОВ «Україна»	ПП «Діана» ТОВ «Агро-Давидівка» ТОВ «Україна»	ПП «Діана» ТОВ «Агро-Давидівка» ТОВ «Андріївське» ТОВ «Україна»	ПП «Аскон» ПП «Діана» ТОВ «Агро-Давидівка» ТОВ «Андріївське» ТОВ «Україна»
Потенційна можлива фінансова рівновага	ТОВ «Агро-Давидівка»	—	ПП «Аскон»	ПП «Аскон»	—
Балансуюча фінансова рівновага	ПП «Діана»	—	ТОВ «Андріївське»	—	—
Нестійка фінансова рівновага	ТОВ «Андріївське»	—	—	—	—

* Складено автором

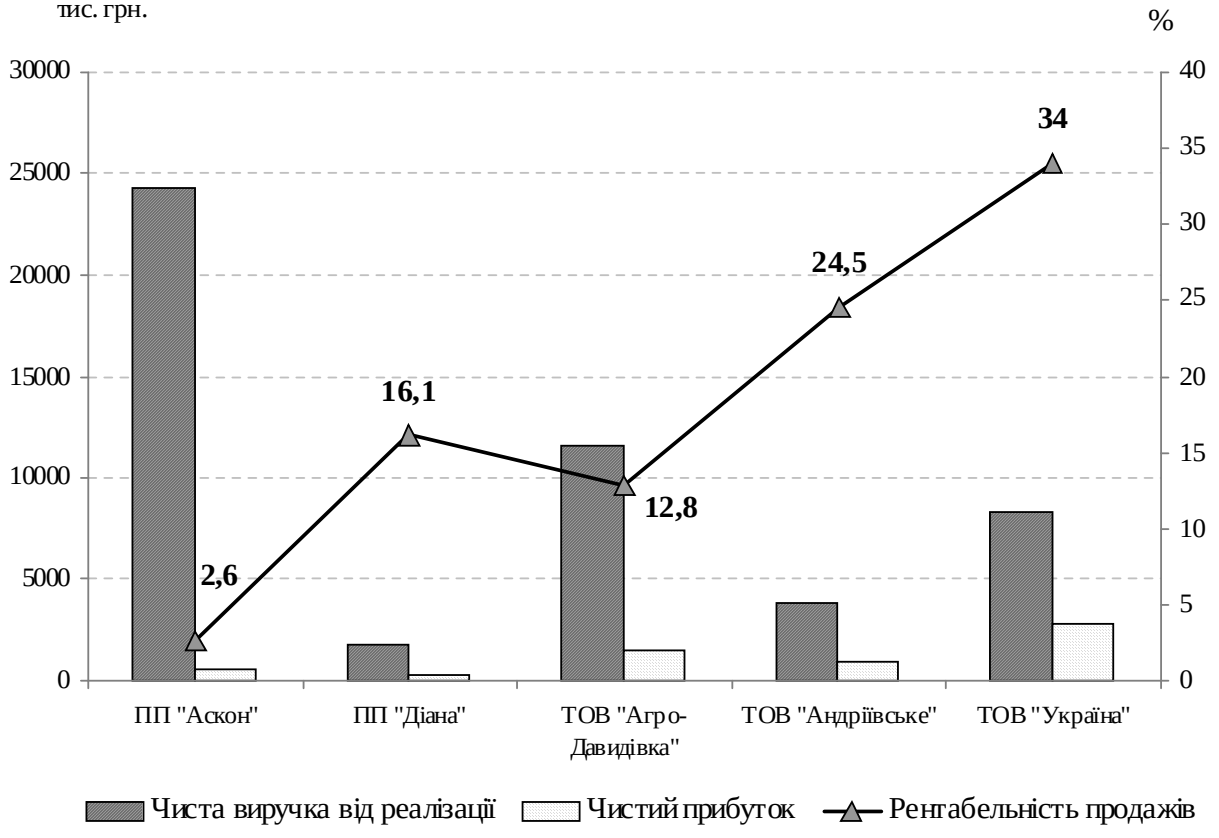

Рис. 2. Рентабельність продажів підприємств Якимівського району, 2011 рік (Розраховано автором)

відністю більшості фінансово-економічних показників рекомендованим або нормативним значенням (табл. 5).

Таблиця 5. Вплив стану фінансової рівноваги на показники фінансово-економічної діяльності підприємств, 2011 рік *

Показники	ПП «Аскон»	ПП «Діана»	ТОВ «Агро-Давидівка»	ТОВ «Андріївське»	ТОВ «Україна»
Стан фінансової рівноваги					
По чистому оборотному капіталу	II	II	II	II	II
По чистих активах	I	I	I	I	I
Відповідність фінансово-економічних показників нормативу					
Ліквідність балансу	–	–	–	–	–
Наявність фінансового ризику	+	–	–	–	–
Рентабельність продажу	–	+	–	+	+
Рентабельність власного капіталу	–	+	+	+	+
Ефективність використання активів	–	+	+	–	–
Забезпеченість власними оборотними засобами	+	+	+	+	+

* Складено автором

ВИСНОВКИ

Сучасні реалії господарювання вимагають від сільськогосподарських підприємств проводити постійну діагностику їх фінансового стану, адже лише за умов дотримання рівноважного стану можливе економічне зростання підприємства. Таким чином, фінансова рівновага є важливою складовою забезпечення ефективної діяльності будь-якого суб'єкта господарювання, яка зумовлює рівень їх фінансової стійкості та платоспроможності на основі формування оптимальної структури капіталу та його ефективного використання. Нагальним на сьогоднішній день є розробка механізму діагностики фінансової рівноваги, що враховує специфічні умови господарювання підприємств окремих галузей, відображує найбільш істотні чинники впливу на фінансово-економічні показники їх діяльності та дозволяє оперативно реагувати на можливі зміни ситуації у поточному періоді й враховувати основні параметри розвитку підприємства на перспективу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Абрютина М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебно-практическое пособие / М.С. Абрютина, А.В. Грачев. — М.: Издательство «Дело и Сервис», 1998. — 257 с.

2. Білик М.Д. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. / М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька. — К.: КНЕУ, 2005. — 592 с.

3. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс / И.А. Бланк. — К.: Ника-Центр, 2000. — 528 с.

4. Гиляровская Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия / Л.Т. Гиляровская, А.А. Вехорева. — СПб.: Питер, 2003. — 256 с.

5. Керанчук Т. Оцінка стабільності фінансового стану підприємства / Т. Керанчук. — [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://www.soskin.info/ea.php?pokazold=19991087&n=10&y=1999.

6. Кизим М.О. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства: [монографія] / М.О. Кизим, В.А. Забродський, В.А. Зінченко, Ю.С. Копчак. — Х.: Дім «ІНЖЕК», 2003. — 144 с.

7. Козырева С. Д. Теоретические основы управления финансовым равновесием предприятия / С.Д. Козырева. — [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://ufin.donnu.edu.ua/uploads/files/sci/publikacii/Finansi_Oblik_Banki/2009/15/14.pdf

8. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: учеб. пособие / Б. Коласс // Пер. с франц.; Под ред. проф. Я.В. Соколова. — М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. — 576 с.

9. Костирко Л.А. Діагностика фінансової рівноваги господарюючого суб'єкта: оцінка підходів, методи, моделі, вибір рішень / Л.А. Костирко. — [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/VSUNU/2008_10_2/kostirko.pdf.

10. Куницына С.Ю. Основы финансовой диагностики: учебное пособие / С.Ю. Куницына, Е.Н. Захарова. — Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2005. — 280 с.

11. Лахтіонова Л.А. Економічні категорії «фінансова рівновага», «фінансова стабільність» та «фінансова стійкість» в сучасному фінансовому аналізі підприємницької діяльності / Л.А. Лахтіонова. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/ Chem _Biol/ Vnuvgp/ekon/2009_4_1/v48ek033.pdf.

12. Назаренко Р.В. Методи аналізу фінансової рівноваги торговельного підприємства / Р.В. Назаренко. — [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://www.rusnauka.com/10_NPE _2011/ Economics/10_82637.doc.htm

13. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посібник / О.О. Терещенко. — К.: КНЕУ, 2003. — 554 с.

14. Унковская Т.Е. Финансовое равновесие предприятия / Т.Е. Унковская. — К.: Генеза, 1997. — 328 с.

15. Финансовое планирование и прогнозирование: Учебное пособие. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.scribd.com/doc/37681991/12/Финансовое-равновесие-и-его-составляющие.

16. Худа В.В. Фінансова рівновага як основний показник успішної економічної діяльності торговельного підприємства / В.В. Худа, Д.П. Постовий. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://intkonf.org/ken-huda-vv-postoviy-dp-finansova-rivnovaga-yak-osnovniy-pokaznik-uspishnoyi-ekonomichnoyi-diyalnosti-torgovelnogo-pidpriemstva

17. Чеботарев Н. Ф. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): учебник / Н.Ф. Чеботарев. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2009. — 256 с.

Стаття надійшла до редакції 10 грудня 2012 року

УДК 336.22:352

Карпишин Н.І.,
к.е.н, доцент, ТНЕУ
Фесянова Н.В.,
магістр, ТНЕУ

КЛАСИЧНІ ПРИНЦИПИ МІСЦЕВОГО ОПОДАТКУВАННЯ: ДОСВІД І ПОТЕНЦІАЛ РЕАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

В статті розглянуто класичні принципи місцевого оподаткування та проаналізовано можливості їх реалізації в Україні. Надано пропозиції щодо вдосконалення вітчизняної системи справляння місцевих податків.

Ключові слова: місцеві податки і збори, місцеве оподаткування, принципи оподаткування.

ВСТУП

Головним призначенням місцевих податків і зборів є забезпечення органів місцевої влади власними коштами з метою фінансування локальних суспільних благ, призначених для задоволення потреб територіальної громади. Утім, місцеві потреби різних спільнот і можливості їх фінансового забезпечення, внаслідок впливу тих чи інших чинників (історичних, природно-кліматичних, економічних, політичних тощо), можуть суттєво відрізнятися. Тому, досі актуальною залишається проблема формування науковообгрунтованої політики місцевого оподаткування, здатної підвищити рівень фінансового забезпечення потреб місцевого самоврядування з урахуванням особливостей його соціального і економічного розвитку. В свою чергу, процес визначення переліку місцевих податків і зборів має базуватися на економічно обґрунтованих, а не лише суб'єктивних принципах оподаткування на місцевому рівні, що дасть можливість побудувати ефективну систему місцевого оподаткування в країні.

Дослідженням проблем місцевого оподаткування займалися такі вітчизняні вчені як О.Д. Василик, В.П. Вишневський, О.П. Кириленко, В.І. Кравченко, Н.П. Кучерявенко, І.О. Луніна, Ц.Г. Огонь, О.М. Піхоцька, В.В. Письменний, В.В. Рибак, С.В. Слухай, Л.Л. Тарангул, С.І. Юрій та ін. Однак пошуку відповіді на запитання, які саме податки можна та треба зараховувати до числа місцевих, присвячені лише окремі роботи науковців.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

З огляду на вищезазначене, метою статті є дослідження і систематизація класичних принципів місцевого оподаткування, оцінка їх застосування при побудові вітчизняної системи місцевих податків і зборів з метою надання пропозицій щодо удосконалення сучасного порядку справляння податків на локальному рівні.

РЕЗУЛЬТАТИ

Фінансовою наукою розроблено чимало принципів оподаткування, які стосуються як податкової системи держави загалом, так і місцевого оподаткування зокрема. Так, професор О.І. Луніна наголошує на необхідності пріоритетного застосування в місцевому оподаткуванні принципу еквівалентності отриманої вигоди від наданих на місцевому рівні суспільних благ та обсягу податків, сплачених громадянами. Як відомо, ідея еквівалентного обміну за схемою «податки — блага» розглядалась багатьма представниками фінансової науки і більш повно була сформульована в теорії добровільного обміну (Е. Ліндаля) і теорії фіскального обміну (Дж. Б'юкенена) [1, с. 99]. Однак, інтерпретація взаємозв'язку між податками і суспільними послугами здійснювалась науковцями у контексті дослідження природи державних фінансів, тоді, як місцеві фінанси знаходились поза увагою. В свою чергу, на наш погляд, даний принцип на місцевому рівні є більш дієвим, оскільки громадяни мають можливість реально оцінити дії місцевої влади та усвідомити користь, від сплачених у місцевий бюджет податків. І хоч наївно розраховувати на те, що таке розуміння призведе до добровільної сплати податків у місцевий бюджет, однак, допоможе полегшити процес їх адміністрування і знизити масштаби ухилень від оподаткування на місцевому рівні.

Отже, професор О.І. Луніна називає наступні принципи, відповідно до яких має бути організовано процес місцевого оподаткування:

• принцип одержуваної вигоди — стягування податків має відповідати тій вигоді, що одержують жителі і суб'єкти економічної діяльності визначених територій від місцевих суспільних благ;

• принцип широкого розподілу податкового навантаження — місцеві податки і збори мають створювати відчутне навантаження на всіх жителів та економічних суб'єктів адміністративно-територіальної одиниці;

• принцип територіальної прив'язки — об'єкти місцевого оподаткування мають бути пов'язані з відповідною територією і вирізнятися низькою мобільністю;

• принцип незалежності податкових надходжень від кон'юнктурних змін в економіці — місцеві податки не повинні реагувати або реагувати незначною мірою на зміну ринкової кон'юнктури;

• принцип зростання податкових надходжень (на одного мешканця) зі зростанням розміру територіальної громади [2, с. 20].

Професор О.П. Кириленко до місцевих податків висуває ряд специфічних вимог [3, с. 200]:

• невеликі коливання надходжень упродовж всього ділового циклу;

• відповідність між економічним розвитком та обсягами надходжень місцевих податків;

• одержання податкових надходжень із місцевих баз оподаткування;

• рівновага між споживанням місцевих послуг та податковим тягарем;

• захист від однобічного розвитку місцевої економічної структури;

• розподіл податкового потенціалу залежно від місцевих потреб;

• гнучка система ставок місцевих податків;

• в однакових за розмірами адміністративних одиницях відмінності між надходженнями від місцевих податків на одну особу повинна бути незначною.

П. Бернард об'єднує в одну систему такі принципи місцевих фінансів та місцевого оподаткування [4, с. 3]:

1. Місцева підзвітність. Місцеві політики повинні рахуватися із потребами місцевих жителів, бо в іншому випадку їх чекає поразка на місцевих виборах. Реалізація даного принципу вимагає власної податкової бази органів місцевого самоврядування та виступає проти державних субсидій та фінансових дарунків іншого характеру, адже це розмиває необхідність місцевої відповідальності та підзвітності. Цей принцип також підтримує право місцевих властей самостійно визначати ставки податків, але водночас вимагає чіткого звітування за кожну витрачену грошову одиницю, зібраного з громадян податку.

2. Зв'язок між сплаченими податками та отриманими вигодами. Цей принцип підкреслює ефективність реалізації аспектів місцевого оподаткування стосовно надання суспільних благ та послуг населенню, що сплачує податкові платежі.

3. Принцип неконкурентності між регіонами. Місцеві податки не повинні відчутно впливати на перерозподіл у приватному секторі. Адже в іншому разі платники податків зможуть уникати високих податкових платежів шляхом зміщення бази оподаткування на територію юрисдикцій привабливіших, що відповідно призведе до податкової конкуренції між регіонами.

4. Регіональна справедливість та довгострокова ефективність. Місцеве оподаткування в ідеалі повинно відображати реальну податкоспроможність регіону, тому що податки, бази яких нерівномірно розподілені у різних регіонах (наприклад, природні ресурси), не підходять для регіонального використання, адже це спричинює собою великі регіональні нерівності. Даний принцип досить важко реалізувати на практиці, оскільки практично не існує такого податку, база оподаткування яким була б розташована рівномірно по усій країні, з однієї сторони, а з іншої — наголошуємо на тому, що задля забезпечення ефективнішого довгострокового використання природних ресурсів, їх оподаткування необхідно віддати у руки держави, в тому числі і з причин регіональної справедливості.

5. Надійність та стабільність податкової бази. Стійкі показники витрат, що здійснюють місцеві органи влади на власні та делеговані повноваження, вимагають сталої та надійної дохідної бази, яка б залишалася захищена від циклічних змін економічного середовища.

6. Податковий обмін як неявне страхування. Для того аби забезпечити стабільні податкові надходження до місцевих бюджетів, не можна повністю віддавати у підпорядкування місцевим властям адміністрування конкретного податку. Наприклад, якщо місцева рада наділена повноваженнями справляння податку на прибуток підприємств, то стабільність та надійність надходжень знаходиться під великим питанням, що може спричинити значні навантаження на місцевий бюджет у часи зменшення прибутку підприємств або їх банкрутства за ситуації, коли доходи будуть необхідними для подолання локального безробіття. Тому кращим вирішенням теперішніх та навіть потенційних проблем може стати так званий «податковий обмін» — ситуація, за якої місцеві органи влади віддають ніби частину податку центральним властям (встановлення правил оподатку-

вання стратегічних підприємств, застосування лише надбавки до ставки податку, яка визначена на загальнодержавному рівні тощо). При цьому часто муніципалітети отримують щось взамін, наприклад, зарахування частини іншого податку до місцевих бюджетів задля фінансування власних повноважень. Таким чином, за рахунок такого обміну відбувається своєрідний процес страхування надійності доходів бюджету.

7. Простота адміністрування. Місцеві податки повинні бути введені у всіх муніципалітетах і для уникнення ситуації більш високих адміністративних витрат на одиницю доходу у менших юрисдикціях необхідною є простота адміністративних робіт.

Зрозуміло, що не всі принципи місцевого оподаткування, що обговорювалися вченими, узгоджуються один з одним або можуть бути реалізовані повністю і одночасно. Крім цього, це навіть недоцільно, оскільки може суттєво обмежити можливості справляння місцевих податків. Проте формування інституту місцевих податків, з дотримання обґрунтованих принципів, допоможе якісно оптимізувати процес організації місцевого оподаткування.

З'ясуємо, які ж загальнодержавні податки найбільш повно відповідають вищезгаданим принципам місцевого оподаткування і можуть розглядатись в якості місцевих.

1. Податок на додану вартість — найбільший за обсягами податок, який надходить до державного бюджету. У 2011 р. обсяг надходжень від даного податку становив 130,1 млрд. грн., а це майже 39% від загальної суми податкових надходжень Зведеного бюджету України. Перевагами ПДВ є висока ефективність з фіскальної точки зору, швидкість і повнота надходжень до бюджету через широку базу оподаткування, що охоплює не лише товари, але й роботи і послуги. Головними недоліками є залежність від розміру доходів платників, висока вартість адміністрування і регресивність у соціальному аспекті, особливо щодо малозабезпечених громадян. Отже, ПДВ вирізняється надійністю і стабільністю податкової бази під час різних етапів розвитку економіки і має всеохоплюючий характер, тобто його сплачують усі мешканці громади по мірі споживання товарів і послуг. Проте, особливістю даного податку є механізм адміністрування, який базується на тому, що податок сплачується до бюджету не споживачами, а виробниками продукції. Тому, якщо виробництво у країні розміщене нерівномірно, то надання права адміністрування ПДВ (яке є доволі громіздким) місцевим органам влади апріорі може спровокувати нерівномірні надходження до місцевих бюджетів. До того ж, більша частина ПДВ — 96 млрд. грн. (майже 74%) надходить з ввезених на територію України товарів і лише 34,1 млрд. грн. — це податок на додану вартість з безпосередньо вироблених в країні товарів (після вирахування обсягів бюджетного відшкодування). Тому, віднесення даного податку до місцевих в Україні є доволі проблематичним через складність адміністрування і різну податкову спроможність територій. Хоча, можливість розширення переліку місцевих податків і зборів за рахунок запровадження непрямих податків, зокрема, місцевих акцизів, потрібно використовувати. Надання органам місцевого самоврядування прав у оподаткування специфічних видів товарів, робіт та послуг допоможе їм впливати на структуру споживання на своїй території і обмежувати попит на продукцію, шкідливу для здоров'я населення.

2. Досліджуючи відповідність механізму справляння податку на доходи фізичних осіб принципам місцевого оподаткування, можна стверджувати, що цей податок відповідає принципу широкого розподілу податкового навантаження, оскільки його сплачують всі фізичні особи — резиденти і нерезиденти, які отримують доходи в Україні чи іноземні доходи (для резидентів). Також податок на доходи фізичних осіб відповідає принципу зростання податкових надходжень із збільшенням розмірів громади та принципу територіальної прив'язки. Однак, останній принцип у вітчизняних реаліях виконується частково, оскільки існує правова колізія через те, що не всі суб'єкти господарювання сплачують цей податок за місцем знаходження. Так, окремі виробничі структурні підрозділи підприємств: цехи, відділення, лабораторії та ін. (крім філій і представництв, які мають статус відокремлених підрозділів згідно Цивільного кодексу України), сплачують податок за місцем реєстрації підприємств, хоча можуть здійснювати підприємницьку діяльність на іншій території.

Суттєвим недоліком даного податку є чутливість до змін економічної ситуації як у країні, так і у регіонах зокрема. В період економічних криз податкова база цього податку зменшується, внаслідок чого, при незмінних ставках і умовах оподаткування відбувається зменшення надходжень до бюджету. Цей факт підтверджує динаміка поступлень від даного податку, яка показує падіння його обсягу в період фінансової кризи в Україні, а саме: у 2008 р. — 45,9 млрд. грн.; 2009 р. — 44,5 млрд. грн.; 2010 р. — 51,0 млрд. грн.; 2011 р. — 60,2 млрд. грн.

Практика свідчить, що діюча система оподаткування доходів фізичних осіб в Україні охоплює широке коло платників, однак, не забезпечує рівномірного податкового навантаження на доходи різних верств населення, внаслідок використання єдиної ставки оподаткування — 15%. Це призводить до порушення соціальної справедливості в оподаткуванні і неповного використання фіскального потенціалу податку на доходи фізичних осіб. І хоча, в Податковому кодексі України зроблений перший крок в цьому напрямі — запроваджена ставка оподаткування в розмірі 17% для осіб, заробітна плата яких перевищує 10-кратний розмір мінімальної заробітної плати. Разом з тим, доцільним є поглиблення прогресії податку на доходи фізичних осіб і запровадження шкали ставок.

Також, серйозною залишається проблема тіньової зайнятості і «тінізації» заробітної плати, ігнорування якої негативно впливає на дисципліну платників податків та призводить до відчутних втрат місцевого бюджету. Тому необхідно здійснювати всі можливі заходи для зменшення кількості незареєстрованих працівників і частки заробітної плати, яка виплачується «в конвертах».

3. Значними, але не стабільними, можуть бути надходження від податку на прибуток підприємств, проте також потребує вирішення проблема розподілу надходжень від податку у випадку, коли суб'єкт господарювання має підрозділи у декількох регіонах. Крім того, коли органи місцевого самоврядування будуть самостійно встановлювати ставки податку, потрібно остерігатися явища податкової конкуренції, тобто створення такої ситуації, за якої органи влади на місцевому рівні будуть прагнути впливати на розподіл податкових надходжень або на розміщення бази оподаткування, що є мобільною, через, наприклад, створення більш сприятливих умов господарювання, значне зниження ціни за користування місцевими природними ресурсами тощо. Принцип неконкурентності між регіонами при справлянні податку на прибуток підприємств може бути витриманий за умов виваженої податкової політики органів місцевого самоврядування.

Вітчизняна практика показує, що податок на прибуток підприємств має відчутну позицію в податкових доходах зведеного бюджету — 55,1 млрд. грн. (16,4%), проте лише незначна частина, а саме, 357,5 млн. грн. або 0,6% цього податку, справляється до місцевих бюджетів — це податок на прибуток, який сплачують підприємства та фінансові установи комунальної власності. Підприємства комунального сектора (це підприємства водо-каналізаційного господарства, теплопостачання, громадського транспорту, житлового господарства та ін.) вкрай необхідні для життєдіяльності кожної громади і їх першочерговим завданням є забезпечення доступності суспільних послуг на місцевому рівні, а не отримання максимального прибутку. В Україні в кращому випадку ці підприємства можуть бути низькорентабельними, але нерідко їх діяльність є збитковою і потребує підтримки з боку місцевої влади. З цих причин органам місцевого самоврядування фактично не залишається можливостей для маневру у збільшенні розмірів надходжень податку на прибуток від цих підприємств.

Діючий порядок сплати податку на прибуток потребує перегляду, наприклад в можливості зарахування до місцевого бюджету податку на прибуток від приватних підприємств. В цьому випадку, місцева влада буде максимально зацікавлена не лише у розвитку приватного сектора економіки на своїй території, а й у проведенні власної політики інвестування коштів у статутні фонди господарських товариств, оскільки це дасть змогу отримувати до бюджету місцевої громади не лише дивіденди, а й податок на прибуток.

4. Особливості плати за землю, як можливого місцевого податку, полягають у тому, що початковою метою її введення було не фінансове забезпечення діяльності місцевого самоврядування, а використання отриманих від оподаткування коштів на підвищення родючості ґрунтів, раціонального використання та охорони земель, розташованих на їхній території. Однак, цей податковий платіж так і не отримав цільового призначення і не забезпечив умови конкретного еквівалентного обміну між органом місцевого самоврядування і платником, тому, має більше підстав називатися земельним податком, а не платою за землю.

Плата за землю є другим податковим джерелом наповнення місцевих бюджетів в Україні, обсяг надходжень від цього податку у 2011 р. становив 10,7 млрд. грн., з яких 6,5 млрд. грн. — це орендна плата юридичних осіб, майже 1 млрд. грн. — орендна плата фізичних осіб, решта — земельний податок з юридичних (2,9 млрд. грн.) і фізичних (0,3 млрд. грн.) осіб. Тобто, основна сума земельного податку надходить за використання земельних ділянок, які перебувають у власності органів місцевого самоврядування.

Справляння плати за землю не несе відчутного податкового навантаження на усіх мешканців території. Згідно з Податковим кодексом України, платниками податку є лише юридичні і фізичні

особи — власники земельних ділянок, земельних часток (паїв) та землекористувачі. Крім того, сільським, селищним і міським радам надано право диференціювати і затверджувати ставки податку на земельні ділянки, по яких не проведено грошову оцінку, виходячи із розмірів законодавчо визначених ставок. Також, всі органи місцевого самоврядування можуть встановлювати пільги щодо сплати земельного податку, тобто звільняти від його сплати чи зменшувати суму податку, який мають сплачувати суб'єкти господарювання. Тобто, при справлянні даного податку присутній елемент самостійності місцевого самоврядування у питанні податкового регулювання на території.

Позитивом згаданого податку є чітка територіальна визначеність, тобто об'єкт оподаткування (земельні ділянки) пов'язаний з відповідною територією і характеризується низькою мобільністю, що ускладнює уникнення від його сплати. Проте, все ж слід зауважити, що фіскальний потенціал даного податку використовується не повністю через можливість встановлення необ'єктивної нормативної грошової оцінки земель, значний перелік пільг та проблему ідентифікації об'єктів оподаткування.

Загалом, на наш погляд, податок на прибуток підприємств і плату за землю можна вважати потенційними місцевими податками. Про це свідчить вже той факт, що згідно чинного законодавства ці податки віднесено до складу доходів, що не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів і використовуються на фінансування власних повноважень органів місцевого самоврядування. Включення їх до складу місцевих податків і зборів — це лише питання часу і потреби у впорядкуванні джерел формування власної дохідної бази місцевого самоврядування.

На сучасному етапі до складу місцевих податків і зборів належать: податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки; єдиний податок; збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності; збір за місця для паркування транспортних засобів; туристичний збір [8]. Тобто перелік місцевих податків є ще доволі обмежений як у фіскальному так і регулюючому аспекті оподаткування на місцевому рівні.

Єдиний податок — це податок, який можуть сплачувати законодавчо визначені групи суб'єктів малого підприємництва, взамін окремих податків і зборів: податку на прибуток підприємств; ПДВ (при умові вибору вищої ставки оподаткування); податку на доходи фізичних осіб[1]; земельного податку[2]; збору за провадження деяких видів підприємницької діяльності; збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства. Тобто, суб'єктам малого підприємництва надається можливість добровільно обирати звичайну або спрощену систему оподаткування. Під час адміністрування єдиного податку, використовуються два види ставок: фіксовані ставки (тобто ставки, що розраховуються відповідно до розміру мінімальної заробітної плати, встановленої на 1 січня звітного року) та відсоткові (встановлюються від розміру оподатковуваного доходу). Обидві групи ставок визначаються сільською, селищною або міською радою та можуть використовуватися лише для конкретних груп платників. Сплата єдиного податку здійснюється за місцем податкової адреси.

Проаналізувавши відповідність єдиного податку критеріям місцевого оподаткування, можна зробити наступні висновки:

1) принцип широкого розподілу податкового навантаження виконується в тому, що єдиний податок сплачує широке коло платників, а саме, фізичні особи підприємці і юридичні особи — суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми, які одержують обмежений обсяг річного доходу і використовують певну кількість найманих працівників;

2) організація і контроль за справляння єдиного податку не потребують значних адміністративних та управлінських витрат, оскільки процедура оподаткування доволі спрощена;

3) нерівномірність у розташуванні по території країни платників податку. Так, якщо проаналізувати показник кількості малих підприємств у розрахунку на 10 тис. населення за регіонами, то можна зауважити, що найбільше, їх розміщено у Києві — 250 од., по регіонам коливання становило від 34 од. (Тернопільська і Закарпатська обл.) до 76 од. (Харківська обл.) [9].

3) залежність від кон'юнктурних змін в економіці і висока чутливість на кризові ситуації, тобто швидке припинення діяльності суб'єктів малого підприємництва і скорочення податкових зобов'язань.

До основних «за» на користь внесення податку на нерухомість до переліку місцевих податків та зборів, слід віднести те, що його справляння відповідає принципу якісного фінансування на-

[1] у частині доходів, що отримані в результаті господарської діяльності фізичної особи та оподатковані

[2] крім земельного податку за земельні ділянки, що не використовуються ними для провадження господарської діяльності

дання суспільних благ та послуг — принципу еквівалентності. Адже ціна конкретного об'єкту нерухомості розглядається як плата за ті блага та послуги, що надає місцеве самоврядування на покращення інфраструктури міста, рівня освітніх послуг та послуг соціального захисту, що тим самим провокує збільшення попиту на локальну нерухомість (в особі тих громадян, котрі бажають оселитися на даній території) та одночасне підвищення цін. Все це однозначно позитивно відображається на сукупних доходах місцевого бюджету.

Крім того, надходження від податків на нерухомість легко піддаються прогнозу, що полегшує планування витрат бюджету. Об'єкт оподаткування важко приховати, оскільки він займає конкретно визначену територію, що відповідно унеможливлює ухилення від оподаткування. Податкове навантаження від справляння податку на нерухомість практично поширюється на усіх мешканців регіону, адже, майже, кожен житель є власником або орендарем певного виду нерухомого майна, розташованого на даній території. Однак П. Бернард говорить про те, що хоч податок на нерухомість є ідеальним для локального податку, але разом з тим існують значні політичні та адміністративні перешкоди у його адмініструванні.

Що стосується решти місцевих податків та зборів, а саме: збору за місця для паркування транспортних засобів, збору за провадження деяких видів підприємницької діяльності та туристичного збору, то процедура їхнього адміністрування практично не змінилась. Справляння зазначених зборів цілком відповідає принципам одержуваної вигоди та територіальної прив'язки (збір за місця для паркування транспортних засобів та туристичний збір), крім того кошти до місцевих бюджетів надходять від використання місцевих баз оподаткування. Однак дані збори є дуже чутливими до змін фінансового забезпечення громадян, адмініструються лише із чітко визначеного кола платників, тому відзначаються слабкою надійністю та стабільністю надходжень впродовж бюджетного періоду.

ВИСНОВКИ

Таким чином, очевидним є висновок про те, що визначення тих місцевих податків та зборів, які повинні справлятися на місцевому рівні є складним завданням та потребує спеціальних досліджень у контексті особливостей економічного й соціального розвитку держави та її адміністративно-територіальних одиниць. Надходження від податків, що адмініструються на місцевому рівні, не повинні суперечити реалізації загальнодержавних цілей, тобто ці доходи мають як стимулювати та підтримувати розвиток адміністративних одиниць, так і якомога більше сприяти вирівнюванню фінансових можливостей різних бюджетів.

При обґрунтуванні складу місцевих податків та зборів необхідно поширювати практику надання органам місцевого самоврядування права самостійно визначати, які з них будуть справлятися на відповідній території з огляду на їхню ефективність (звичайно, з числа визначених на законодавчому рівні). Прикладом може бути ситуація, що склалася із вступом у дію Податкового кодексу, згідно з яким було скасовано 12 місцевих податків та зборів. Серед їх числа опинилися збір за право проведення кіно- та телезйомок, збір за використання місцевої символіки. Вилучення цих зборів пояснюється незначною їх часткою у загальній сумі доходів місцевих бюджетів більшості регіонів. Однак, правдивим є твердження, згідно якого справляння цих зборів є доцільним та ефективним в окремих населених пунктах, що мають багату історію, пам'ятки архітектури [4, с. 35].

Особливої уваги під час визначення місцевих податків та зборів, які можуть віддаватися у розпорядження місцевих органів влади, вимагає розуміння особливостей використання різних баз оподаткування, а саме: продаж та споживання; дохід та прибуток; використання факторів виробництва. Врахування цих особливостей є важливим з огляду на те, що жителі країни користуються суспільними благами та послугами не в однаковій мірі, а кожен відповідно до своїх уподобань. Саме тому на думку У. Оутса найпридатнішими для місцевих податків є прямі, що справляються з індивідуальних доходів громадян та прибутку підприємств. Б. Гамільтон у свою чергу до податків, що потрібно адмініструвати на місцевому рівні, зараховував податок на нерухому власність, оскільки у ринковій ціні цієї нерухомості частково нагромаджується вартість надання суспільних благ та послуг місцевим властями [4, с. 29].

Як зазначає П. Бернард, якою б успішною не була податкова система на локальному рівні, все одно існує необхідність грантів та місцевих запозичень, використання яких би не скасувало прагнення місцевих властей до збільшення власних податкових надходжень. Однак, насамперед, необхідно створити таку податкову систему, яка б реагувала на попит на локальні суспільні послуги, або хоча б на його зміну.

Ефективна система місцевого оподаткування повинна бути організована таким чином, щоб не впливати на соціальну поведінку громадян та сприяти переміщенню податкових баз з одного регіону у інший; забезпечувати стабільні надходження протягом усього ділового циклу; рівновагу між споживанням місцевих послуг та податковим тягарем; гнучку систему ставок місцевих податків та зборів.

Функціонування локальних податків повинно захистити економіку регіону від однобічного розвитку та встановити чітку відповідність між соціально-економічною ситуацією на місцевому рівні і надходженнями місцевих податків та зборів. Крім того чітко налагоджену систему місцевого оподаткування завжди характеризують невеликі адміністративні та управлінські витрати на її організацію та контроль.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Андрущенко В.Л. Фінансова думка Заходу в ХХ столітті. / В. Андрущенко. — Львів: Каменяр, 2000. — 303 с.

2. Диверсифікація доходів місцевих бюджетів / [І.О. Луніна, О.П. Кириленко, А.В. Лучка та ін.]; за ред. д-ра екон. наук І.О. Луніної; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. — К., 2010. — 320 с.

3. Кириленко О.П. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика) / О.П. Кириленко // Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. — К.: НІОС, 2000. — 381 с.

4. Spahn P. Local Taxation: Principles and Scope / P. Spahn // Macroeconomic Management and Fiscal Decentralization / Paul Bernd Spahn [Ed. Jayanta Roy]. — Washington D.C.: World Bank, 1995. — P. 221–232.

5. Бикадорова Н.О. Місцеві податки і збори як чинник ефективної діяльності місцевого самоврядування / О.Н. Бикадорова // Економіка України. — 2011. — №12. — С. 29-37.

6. Лекарь С.І. Еволюція плати за землю в Україні та її фіскальна ефективність / С.І. Лекарь // Фінанси України. — 2010. — №2. — С. 58-64.

7. Шухнін А.С. Поняття фінансової діяльності органів місцевого самоврядування в Україні: фінансово-правовий аспект / А.С. Шухнін // Підприємництво, господарство і право. — 2010. — №10. — С. 20-26., с. 25]

8. Податковий Кодекс України. — [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://www.rada.gov.ua.

9. Дані Державного комітету статистики України. — [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

10. Звіти про виконання Державного і місцевих бюджетів. — [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://www.trazery.gov.ua

Стаття надійшла до редакції 25 грудня 2012 року

УДК 336.15

Корчинський В.Є.,
к.е.н., доцент, ТНУ імені В.І. Вернадського
Шуригіна Д.В.,
магістрант, ТНУ імені В.І. Вернадського

ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ НЕЗАЛЕЖНОСТІ РЕГІОНІВ В РЕЗУЛЬТАТІ РЕФОРМУВАННЯ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН

У роботі досліджуються проблеми реформування системи міжбюджетних стосунків. Авторами проведений аналіз міжбюджетних стосунків, визначені наявні проблеми. Запропоновані концептуальні напрямки реформування міжбюджетних стосунків.

Ключові слова: бюджет, бюджетне регулювання, міжбюджетні стосунки, міжбюджетні трансферти, реформування міжбюджетних відносин.

ВСТУП

Сучасні демократичні держави покладають на себе широкий спектр обов'язків, які пов'язані, в першу чергу, із забезпеченням прав і основоположних свобод людини. Для виконання цих та інших зобов'язань державі необхідно належне фінансування, а саме бюджет. Бюджетні відносини є надзвичайно важливими для будь-якої держави, саме тому бюджетний процес являє собою досить складне багаторівневе і багатостороннє явище. Аналіз системи бюджетного і суміжного з ним законодавства підтверджує складність і важливість тих відносин, які складаються в процесі формування і розподілу і перерозподілу, виконання та контролю за виконанням бюджету.

В даний час існує досить велика кількість різноманітних систем формування бюджету, а також способів, методів і процедур. Однак жодна з них не є оптимальною. У більшості країн використовуються аналогічні системи з трьома ступенями формування бюджетів: місцевий бюджет, регіональний (який нерідко відносять до місцевих) і загальнодержавний бюджет. Проблемам формування різних видів бюджетів присвячено досить багато наукових і науково-дослідних робіт, при цьому проблемі правового регулювання міжбюджетних відносин майже не приділяється уваги. Під міжбюджетними відносинами слід розуміти сукупність правовідносин, які складаються між центральними органами державної влади та органами місцевого самоврядування з приводу формування і виконання відповідних бюджетів. Стаття 81 Бюджетного кодексу України встановлює, що міжбюджетні відносини — відносини між державою, Автономною Республікою Крим та територіальними громадами щодо забезпечення відповідних бюджетів фінансовими ресурсами, необхідними для виконання функцій, передбачених Конституцією України та законами України. Було б доцільно додати, що в ці правовідносини слід включити також і регіональні органи влади. Для України сьогодні характерним є метод управління даними стосунками безпосередньо через центральну владу, не залишаючи при цьому майже ніяких повноважень і прав регіональній та місцевій владі, що є однією з проблем міжбюджетних відносин в Україні [2, с. 81; 3, с. 10].

Актуальність даної теми дослідження полягає в тому, що на сучасному етапі розвитку держави необхідно забезпечити максимальну універсальність і ефективність використання бюджетних коштів, встановити реальну незалежність (в більшій частині) бюджетів різних рівнів, щоб у свою чергу врахувати інтереси всіх суб'єктів. У той же час необхідно проводити реформу з урахуванням того, що всі рівні бюджетної системи є взаємопов'язаними. Також актуальність даної теми підкреслює необхідність боротьби з економічною кризою та її наслідками, а також пошук шляхів і способів попередити та запобігти кризи в подальшому. Як відомо більшість економічних криз починаються саме з фінансових. Також необхідно підкреслити, що збалансований бюджет і врівноважена бюджетна система сприяють зміцненню економіки та її розвитку, особливо в регіонах і на місцях. Оскільки розвиток держави в цілому значною мірою визначається розвитком регіонів і навпаки, розвиток регіону визначається ступенем забезпеченості та розвитку окремих адміністративно-територіальних одиниць, з яких він складається.

В останні роки були проведені деякі реформи, проте вони не були комплексними, тому сьогодні залишаються актуальними і невирішеними багато проблем у даній сфері, зокрема, проблеми визначення концепції реформ. На даний момент існує 4 основних концептуальних підходи до реформування міжбюджетних відносин та бюджетної системи в цілому: перші два засновані на

принципі змішаного управління бюджетними процесами, інші два — на більш радикальному реформуванні, заснованому на принципі децентралізації або на принципі жорсткої централізації. До цих пір не було прийнято остаточне рішення про концепцію реформування міжбюджетних відносин.

Дослідженням даної проблеми раніше займалися Писаревський А., Тихонов В.М., Марківський А.І., Теремцова Н.В., Бузуева А.А., Шемякіна О.Б., Солдатенко О.В., Музіка-Стефанчук О.А. та інші. Однак безліч питань залишається за межами уваги дослідників і законодавців.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

У даній статті розглянуті основні проблеми міжбюджетних відносин, порядок формування бюджетів різних рівнів, проведено порівняння української бюджетної системи з системами інших держав, визначені основні недоліки, а також запропоновано шляхи і способи реформування міжбюджетних відносин.

РЕЗУЛЬТАТИ

Більшість правовідносин, які виникають у сфері формування, розподілу і використання державного, регіональних і місцевих бюджетів, регулюються Бюджетним кодексом, а також деякими іншими законодавчими та підзаконними нормативно-правовими актами. На даний момент законодавча база реформується, однак не завжди правильно і вдало. Головною проблемою, яка істотно знижує ефективність проведених реформ, є відсутність комплексного підходу, а також проведення реформ одночасно в різних концептуальних напрямках.

Необхідно відзначити, що сучасна ситуація ускладнена тим, що в Україні практично дотепер завершується перехід від планової до ринкової економіки. Це також значною мірою затягує і процес реформування міжбюджетних відносин, оскільки необхідно реформувати одночасно всі напрямки в економічних відносинах, інакше реформа не буде реалізована. Це пояснюється тим, що економічні відносини є системою, тобто будь-які економічні відносини так чи інакше пов'язані один з одним, можливо навіть не на пряму. Однак при фактичній реалізації одні відносини неодмінно торкнуться інші. Якщо ж реформувати тільки частину (наприклад, якщо реорганізувати міжбюджетні відносини, але при цьому не зачіпати і не змінювати інші сфери бюджетних відносин), то це обов'язково призведе до того, що якась частина змін буде суперечити тій частині законодавства, яка ще не була змінена, або будуть сформульовані нові норми, але процедура їх реалізації повинна бути встановлена в рамках інших норм, які в свою чергу ще не були реформовані і не передбачають необхідних процедур. Сучасне українське законодавство містить достатньо багато прикладів проведення такого реформування. Зокрема такі приклади є і в сфері фінансів та фінансового права [6, с. 92].

Діюча система формування бюджету побудована на принципі централізації, що, швидше за все, є спадщиною планової економіки, але і в наш час безліч фахівців схиляються до централізованого управління економікою та фінансами. В цілому фінанси завжди знаходяться під контролем держави, оскільки в цю категорію включають тільки публічні кошти. При цьому держава (в особі центральних органів влади) має нерівне з іншими учасниками положення, в тому числі і по відношенню до органів регіональної і місцевої влади. Слід зазначити, що принцип рівності суб'єктів у міжбюджетних відносинах відображений в законодавстві України, практика ж показує, що це не завжди так, хоча у відносинах органів регіональної влади та органів місцевого самоврядування в межах їх горизонталі цей принцип діє. Тобто органи, які відносяться до одного рівня управління, рівні у відносинах один з одним. Також слід зазначити, що основоположними принципами в сфері міжбюджетних відносин є: сталості, рівномірності, вирівнювання, зацікавленості суб'єктів та інші (загальні) принципи.

Передбачено, що держава може передавати частину своїх повноважень органам регіонального та місцевого рівня. Разом з передачею повноважень мають бути передані і засоби, тобто частину бюджету, необхідна для виконання відповідних функцій. Всі повноваження мають бути чітко закріплені і розподілені між усіма рівнями влади.

Діюча система міжбюджетних відносин є не досить збалансованою і не відповідає багатьом вимогам сучасної ринкової економіки та соціальним стандартам. Це значним чином відображається на розвитку економіки на всіх рівнях. Саме тому проблема реформування даної сфери є настільки гострою [3, с. 11].

Як вже зазначалося раніше, думки щодо концепції реформи розділилися, і на даний момент існує 4 основних концепції, згідно з якими пропонується проводити реформу міжбюджетних відносин. Розглянемо кожну з концепцій.

Перша концепція заснована на жорсткій централізації і строгому підпорядкуванні. Для цієї системи характерне, що органи регіональної та місцевої влади фактично не мають повноважень у сфері формування, розподілу і використання відповідних бюджетів, центральні органи влади при цьому поставлені в більш привілейоване становище. Позитивними характеристиками такої концепції можна вважати досить високу стабільність, оскільки держава одночасно координує всі відносини, веде аналіз всіх процесів і вживає необхідних заходів, які, як правило, поширюються на всіх суб'єктів міжбюджетних відносин. Така система відмінно підходить для розвитку планово-адміністративної економіки. Досить ефективним було б її використання в країнах з розвиненою і стабільною економікою, які в меншій мірі схильні до впливу негативних факторів. Однак централізована система має і низку значних недоліків. Відносно низька мобільність, оскільки неможливо швидко оцінити і проаналізувати ситуацію в усій державі. Чи не актуальність деяких заходів, так, наприклад, бувають випадки, коли одному чи кільком регіонам не потрібне проведення певних заходів, проте ґрунтуючись на аналізі загальнодержавних процесів (тобто тих, які відбуваються в більшій частині держави) уряд може прийняти рішення, що такі заходи необхідно вжити у всіх регіонах. Також недоліком є те, що ця система багато в чому суперечить і стримує розвиток ринкової економіки. Така система є не найкращою для країн з економікою, що розвивається, оскільки забезпечує в більшій частині стабілізацію, тобто утримує на одному рівні. Саме нездатність швидко і акцентовано реагувати на потреби регіонів значно стримує розвиток економіки. Окреме місце в цій концепції посідає принцип вирівнювання, який спрямований на те, щоб запобігти зубожіння окремих регіонів, для чого держава перерозподіляє бюджетні кошти і надає більше фінансування проблемним регіонам, що нерідко завдає певної шкоди інтересам більш розвинених регіонів. Тому цей принцип має досить неоднозначну характеристику [6, с. 90].

Друга концепція являє собою майже повну протилежність першої. Вона заснована на принципі децентралізації, тобто на встановленні значної свободи для суб'єктів усіх рівнів влади. При такій системі регіональні влади мають широке коло повноважень, особливо щодо використання відповідних бюджетів. Органи місцевого самоврядування отримують практично незалежний статус, також мають широке коло повноважень, на них обмежено вплив вищестоящих органів. Значна частина бюджету залишається на місцях і в регіонах, разом з цим і частина зобов'язань переходить з державних органів та бюджету на регіональні та місцеві. Перевагами цієї системи є мобільність і маневреність, регіональні та місцеві влади набагато швидке і повноцінне аналізують сформовану економічну ситуацію і здатні прийняти більш вигідне рішення, а головне в більш короткі терміни. Така система залишає певний спектр дій, тобто суб'єкти мають можливість вибору, що більше підходить для розвитку ринкової економіки. Ця система спрямована на розвиток регіонів. Система, заснована на принципі децентралізації, підходить для країн з ринковою економікою, оскільки залишає певний вибір в поведінці учасників. Кожен регіон має можливість направляти бюджетні витрати саме на ті цілі, які вважає більш пріоритетними. Недоліками децентралізованої концепції є те, що при високому рівні корупції вона робить бюджети регіонів більш уразливими. Залишається певна сфера для спекуляцій. У разі вибору невідповідного шляху розвитку регіон, будучи фактично позбавлений підтримки державного бюджету (крім сфер виняткового державного регулювання таких, наприклад, як оборона), буде позбавлений можливості швидкої переорієнтації. Однак для запобігання колапсів місцевих та регіональних рівнів економічних відносин регіони і органи місцевого самоврядування мають можливість самостійно шукати інвесторів і кредиторів.

Третя і четверта концепції засновані на поєднанні принципів централізації і децентралізації. При цьому, третя заснована на більшій централізації, а четверта на більшій децентралізації. Ці концепції підходять майже для всіх типів і видів економічних систем. Однак їх істотним недоліком є непостійність, наявність певних розбіжностей і протиріч усередині них. Вони недостатньо адаптовані для економік, що розвиваються і найбільш схильні до впливу корупції, тому, що поряд з тим, що вони надають певну свободу дій, вони також мають протиріччя або прогалини в регулюванні [3, с. 12].

Ті реформи, які вже були проведені, відображають прагнення до децентралізації міжбюджетних відносин і до зміцнення місцевих бюджетів. Однією з головних залишається проблема вирівнювання бюджетів, а також розподілу та використання бюджетних коштів. Що стосується питання про вирівнювання бюджетів, то слід зазначити, що необхідно для початку визначитися з доцільністю такого процесу в цілому, а потім вирішувати проблеми, пов'язані з його реалізацією [5, с. 56].

Дійсно, питання про вирівнювання бюджетів є неоднозначним. Дискусії з цього приводу підтримуються досить давно. І цьому є логічне пояснення, з одного боку, вирівнювання допомагає менш забезпеченим регіонам уникнути бідності, з іншого боку, стримує і заважає розвитку забезпечених регіонів.

Питання про те, хто і в якому порядку має формувати відповідні бюджети, яку частину коштів місцевих і регіональних бюджетів необхідно перераховувати до державного бюджету і хто повинен бути головним розпорядником бюджетів може бути вирішене набагато швидше, ніж багато інших. Для вирішення цього питання слід нагадати, що бюджетні кошти необхідні виключно для реалізації функцій і обов'язків, покладених на державу, регіональні та місцеві органи. Тому питання про процентне співвідношення бюджетів слід вирішувати саме ґрунтуючись на даних про кількість витрат, необхідних для реалізації функцій. Тобто якщо значну частину регіональних і місцевих бюджетів залишати в рамках цих регіонів, то слід перекласти частину обов'язків, а разом з ними і витрат по їх виконанню, на місцеву або регіональну владу. На прикладі багатьох західноєвропейських держав ми можемо переконатися, що така система працює. Оскільки спочатку кількість коштів і сума витрат на реалізацію функцій не змінюються, різниця тільки в тому, яке використання коштів буде більш ефективним. Як показує практика, набагато ефективніше використання коштів органами регіональної влади та органами місцевого самоврядування. Оскільки таке використання більш мобільне, зміна сфери фінансування відбувається швидше, місцева влада краще орієнтується в ситуації і може визначати, які з проблем є першочерговими [3, с. 19].

В Україні діє досить неоднозначна, з точки зору економічної ефективності, система міжбюджетних відносин. В останні роки законодавець зробив ряд заходів щодо вдосконалення законодавчої бази, яка регулює дані правовідносини, частина норм працює і робить позитивний вплив на розвиток економіки. Однак проведені реформи не були комплексними, саме тому багато з тих основоположних норм, які були змінені так і не отримали фактичної реалізації. В основу даних змін було покладено принцип часткової децентралізації, який також фактично не реалізується на практиці.

В даний час формування міжбюджетних відносин здійснюється в умовах жорсткої централізації. І хоча на сьогодні теоретичні питання формування міжбюджетних відносин закріплені на законодавчому рівні у Бюджетному кодексі, проблеми, пов'язані з місцевими бюджетами, залишаються і досі неврегульованими. Отже, вивчення напрямків покращення системи міжбюджетних відносин в Україні є актуальною і має практичне значення.

В Україні спостерігається посилення централізації бюджетного регулювання, яке проводиться на загальнодержавному рівні, так як розрахунки державного і близько семисот місцевих бюджетів проводить Міністерство фінансів України; слабка фінансова база у місцевих бюджетів при високому рівні зобов'язань збільшує кількість дотаційних бюджетів, отже, посилюється залежність місцевих бюджетів від трансфертів з державного бюджету та ін.

Відсутність чіткого розподілу повноважень поглиблює залежність органів місцевого самоврядування від центру в прийнятті рішень щодо доходів і видатків, що породжує низький рівень фінансової самостійності місцевої влади. Немає чіткості й у визначенні делегованих та власних повноважень.

У зв'язку з цим, процес реформування міжбюджетних відносин має забезпечити поступове досягнення територіальної відповідності між повноваженнями органів місцевого самоврядування, доходами, які передано у їх розпорядження, та видатками відповідних бюджетів, тобто забезпечити реалізацію умов бюджетної децентралізації [7].

Існують деякі проблеми з вибором концепції подальшого реформування міжбюджетних відносин. Найбільш ефективною, на наш погляд, є концепція, заснована на принципі децентралізації. Оскільки саме вона забезпечить швидкий і повноцінний розвиток регіонів. Рівень же економічного розвитку і зростання безпосередньо залежить від розвитку регіонів. Використання централізованого методу також може принести певну користь, яка, швидше за все, буде виражатися в простій стабільності. Однак забезпечити розвиток в умовах ринкової економіки та за наявності сильної конкуренції з боку інших країн централізована система не зможе.

ВИСНОВКИ

Реформування системи міжбюджетних відносин має бути спрямоване на досягнення кількох соціально-економічних цілей, серед яких найважливішими є: підвищення ефективності перерозподілу бюджетних коштів, формування самодостатніх в економічному сенсі адміністративно-територіальних одиниць, забезпечення справедливості та рівноправності в отриманні громадянами

різних регіонів суспільних благ. Цьому багато в чому повинна сприяти, на наш погляд, бюджетна децентралізація.

Для досягнення бюджетної децентралізації необхідно чітко розподілити функціональні повноваження органів державної влади та органів місцевого самоврядування. Це багато в чому політичне рішення, але в його основу повинні бути покладені економічні критерії. Проведення чіткого розподілу функціональних повноважень і відповідальності за надання послуг між рівнями влади має здійснюватися виходячи, принаймні, з таких критеріїв — послуга має бути максимально наближена до споживача і закріплена за тим рівнем влади, який може найбільш ефективно її профінансувати. Щодо кожного виду бюджетних послуг законодавство повинно чітко встановлювати — хто і на якому рівні здійснює нормативно-правове регулювання та визначає стандарти надання послуг, хто і на якому рівні здійснює фінансування послуг, хто і на якому рівні організовує надання населенню послуг. При цьому було б доречно розподіл повноважень місцевого самоврядування визначити у законі «Про місцеве самоврядування» з такою ж деталізацією, яка проведена у Бюджетному кодексі при розподілі видатків між бюджетами.

Таким чином, система міжбюджетних відносин, яка діє сьогодні в Україні, породжує значні проблеми в проведенні регіональної політики. І тому існує необхідність в реформуванні системи міжбюджетних відносин і побудови сучасної моделі, яка дала б можливість максимально використовувати конкурентні переваги кожного регіону, направляла б міжбюджетні трансферти на фінансування інтересів тих економічних суб'єктів, які користуються суспільними благами, з тими, хто приймає рішення про їх надання.

Основним напрямком реформи міжбюджетних відносин має бути розмежування повноважень і відповідальності. Для цього необхідно забезпечення законодавчо закріпленої автономії регіональної та місцевої влади, обґрунтування видаткових зобов'язань кожного рівня і наявність законодавчих гарантій їх автономного фінансування за рахунок достатньої власної податкової бази. Рішення вищевказаних проблем і впровадження даних механізмів дозволить посилити фінансову самостійність місцевих бюджетів, узгодити фінансовий стан регіонів з результатами їх діяльності, зміцнити економічний стан регіонів.

Реалізація реформи міжбюджетних відносин та зміцнення фінансової автономії регіонів залишається об'єктивною передумовою реалізації ефективної бюджетної політики на місцевому рівні в Україні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Конституция Украины. — Харьков: Одиссей. — 1996. — 15 с.

2. Бюджетный кодекс Украины. — Харьков: Одиссей. — 2011. — 136 с.

3. Бузуева А.А. Основные тенденции развития межбюджетных отношений на современном этапе / А.А. Бузуева // Фінансове право. — 2009. — №4. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.nbuv.gov.ua

4. Музика-Стефанчук О.А. Принципи бюджетної діяльності органів публічної влади / О.А. Музика-Стефанчук // Фінансове право. — 2010. — №4. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.nbuv.gov.ua

5. Солдатенко О.В. Міжбюджетні трансферти у фінансуванні видатків на охорону здоров'я / О.В. Солдатенко // Фінансове право. — 2010.– №3. — С. 28-31.

6. Фінансове право України: Підручник / За ред. М.П. Кучерявенка. — К.: Юрінком Інтер, 2007. — 320 с.

7. Корчинский В.Е. Повышение финансовой самостоятельности регионов в контексте проведения реформ в сфере межбюджетных отношений / В.Е. Корчинский // Ученые записки ТНУ. — 2011. — 24 (63). — № 2. — С 98-107.

Стаття надійшла до редакції 20 грудня 2012 року

УДК 336.1:352

Ніколаєва О.М.,
к.держ.упр., доцент, МЕГІ

РОЗВИТОК МІСЦЕВИХ ФІНАНСІВ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

У статті розглянуто сутність та функції місцевих фінансів. Дано характеристику складових інституту місцевих фінансів. Наведено статистику, що дає уявлення про ступінь розвитку місцевих фінансів України на сучасному етапі. Визначено проблеми та перспективи подальшого становлення системи місцевих фінансів.

Ключові слова: місцеві фінанси, місцевий бюджет, місцеві податки і збори, місцеві позики та запозичення, об'єкти комунальної власності.

ВСТУП

Одним із ключових завдань модернізації економіки країни, підвищення її конкурентоспроможності, забезпечення сталого розвитку, високої продуктивності виробництва та добробуту населення, є проведення масштабної реформи, зокрема у сфері державних фінансів [14, 16].

Місцеві фінанси виступають складовою державних фінансів, але відносно самостійною галуззю економіки та системою знань. Місцеві фінанси є фінансовою базою місцевих органів влади, від обсягу яких залежить можливість у повному обсязі виконувати покладені на них повноваження, рівень фінансової незалежності територій.

На сучасному етапі реформування фінансової системи України місцеві фінанси відіграють надзвичайно важливу роль в соціально-економічному розвитку суспільства, що проявляється у різноманітних відносинах, які виникають в процесі їх формування та використання.

Виокремлення та розвиток науки про місцеві фінанси, як самостійної галузі фінансової науки, припадає на XIX ст. Активне дослідження проблематики місцевих фінансів відбувалось у першій половині XIX ст. в Західноєвропейських країнах та США. Значний внесок у розвиток місцевих фінансів зробили європейські вчені К. Рау (1832 р.), Ж. Сісмонді (I пол. XIX ст.), Л. Штейн (1860 р.), Р. Гнейст (70-і роки XIX ст.), А. Вагнер (1883-1901 рр.), Р. фон Кауфман (початок XX ст.).

У другій половині XIX ст. питання розвитку місцевих фінансів починають розглядатися в Росії. Велику роль в цьому відіграла земська реформа 1864 р. та організація перших органів місцевого самоврядування (1890 р.). Наприкінці XIX — першій половині XX ст. дослідженнями місцевих фінансів займаються І. Блиох, М. Боголєпов, А. Васильчиков, Б. Веселовський, П. Гензель, В. Гессен, А. Котляревський, І. Кулишер, М. Курчинський, В. Лебедєв, В. Ленін, І. Озеров, Н. Ровинський, А. Свірщевський, М. Сірінов, І. Смірнов, В. Твердохлєбов, Г. Тиктін, В. Целевич, А. Цитович, Є. Чернеховський, В. Шаврін та ін.

У другій половині XX ст. місцеві фінанси та важливу їх складову — місцеві бюджети — активно вивчають Д. Бутаков, М. Васильєва, Л. Воронова, М. Гурвич, В. Дьяченко, Г. Поляк, М. Піскотін, Н. Ширкевич та багато інших.

Наприкінці XX — початку XXI ст. проблемами подальшого становлення місцевих фінансів в Україні займались та продовжують займатись як молоді науковці, так і провідні вчені й практики — П. Бечко [1], А. Буряченко [9], М. Гапонюк, В. Гопцій, Т. Гринько [17], О. Кириленко [10], К. Ковальчук [15], В. Кравченко [8], Л. Кухарець [12], Н. Кучкова, О. Музика-Стефанчук [11], М. Пабат, Ю. Петленко [13], Г. Придатко, Г. П'ятаченко, Т. Рева, О. Рожко, О. Ролінський, І. Сазонець, І. Сало, А. Славкова, О. Сунцова [18], М. Чумаченко, В. Яцюта та ін.

Внаслідок актуальності питань розвитку місцевих фінансів, реформування податково-бюджетного законодавства та перетворень в системі місцевих бюджетів та міжбюджетних відносин вважаємо доцільним продовжити дослідження даної тематики в сучасних умовах.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є дослідити сутність місцевих фінансів, їх складові та ступінь розвитку на сучасному етапі.

РЕЗУЛЬТАТИ

Нині місцеві фінанси є одним з елементів фінансової системи, складовою державних фінансів, але поряд з цим, відносно самостійною сферою.

За своєю економічною сутністю *місцеві фінанси* слід розглядати як систему економічних відносин з приводу формування, розподілу та використання фінансових ресурсів для виконання місцеви-

ми органами влади покладених на них власних і делегованих повноважень, підвищення добробуту територіальної громади й соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальної одиниці.

Дослідження літератури з проблематики становлення місцевих фінансів в Україні та її узагальнення дозволило виокремити такі функції місцевих фінансів:

- розподільну функцію, яка передбачає мобілізацію певної частини валового внутрішнього продукту через місцеві фінанси, формування централізованих (бюджету та цільових фондів) та децентралізованих (підприємств комунальної форми власності) грошових фондів та їх використання;
- контрольну функцію, спрямовану на забезпечення перманентного контролю за надходженнями законодавчо встановлених джерел, їх розподілом у певних пропорціях та цільовому використанні;
- регулювальну функцію, яка полягає в заохоченні або стримуванні ділової активності підприємств на підвідомчій місцевим органам влади території завдяки механізмам оподаткування (збільшення/зменшення ставок місцевих податків і зборів, надання пільг), напрямам витрачання місцевих фінансових ресурсів, кредитування з метою вирівнювання бюджетної забезпеченості територій і зменшення фіскальних дисбалансів, поступового усунення відмінностей соціально-економічного розвитку. Крім того, надання громадських послуг також є однією з форм регулювання економічного і соціального розвитку;
- стимулювальну функцію, що проявляється у створенні умов для зацікавлення місцевих органів влади у збільшенні дохідної частини бюджету, пошуку додаткових, альтернативних джерел доходів, а також їх ефективному витрачанні;
- стабілізаційну функцію, яка має на меті зниження адміністративних бар'єрів й інших дій місцевих органів влади для згладжування економічних коливань й нерівностей у бюджетній забезпеченості, створення умов для сталого соціально-економічного розвитку підвідомчої території.

За своєю природою, місцеві фінанси — досить складна, багатогранна категорія, яка характеризується різноманітними формами прояву, складом, структурою.

Так, В.І. Кравченко [8] розглядає місцеві фінанси як систему, складовими якої є такі основні взаємопов'язані структурні елементи:

1. Видатки (поточні, розвитку, на фінансування власних повноважень, обов'язкові, факультативні, на фінансування делегованих повноважень);
2. Доходи (власні, закріплені, передані, податкові, неподаткові);
3. Способи формування доходів (місцеві податки і збори, частки загальнодержавних податків, комунальні платежі, доходи від майна та землі, що належать місцевій владі, доходи комунальних підприємств, кредити, комунальні позики, трансферти);
4. Місцеві фінансові інститути (громадські послуги, самостійні місцеві бюджети, комунальна форма власності, позабюджетні валютні, цільові фонди, місцеві податки і збори, комунальний кредит, фінанси комунальних підприємств, комунальні платежі);
5. Суб'єкти (територіальні громади, міські, селищні, сільські ради, їх голови, обласні, Київська та Севастопольська міські, районні, районні в містах адміністрації та ради, Міністерство фінансів України, Кабінет Міністрів України, Верховна Рада України);
6. Об'єкти (фінансові ресурси у фондовій формі, фінансові ресурси у не фондових формах);
7. Взаємовідносини (між суб'єктами системи, між місцевими фінансами та іншими ланками фінансової системи держави).

Ю.В. Петленко, О.Д. Рожко [13], Т. Гринько, Г. Придатко, І. Сазонець [17], О.О. Сунцова [18] погоджуються із зазначеною вище структурою. Вважаємо, що такий підхід, з одного боку, дає певне уявлення про систему місцевих фінансів, з іншого ж — не є повним (наприклад, поряд із способами (джерелами) формування доходів доцільно розглядати напрями витрачання коштів), містить деякі елементи, включення яких є дискусійним і які знаходяться в стадії теоретичного осмислення, або взагалі у світі податкової, бюджетної, адміністративної реформ, що відбуваються останнім часом, окремі елементи втратили свою актуальність.

Вивчаючи сутність місцевих фінансів та зміст їх функцій колектив авторів на чолі з О.П. Кириленко [10] обґрунтовує, що вони вичерпно передаються такими елементами місцевих фінансових інститутів, як:

- місцеві бюджети;
- місцеві податки і збори;
- цільові фонди органів місцевого самоврядування;
- комунальний кредит;

• місцеві позики;
• об'єкти комунальної власності.

Такий погляд, на нашу думку, досить повно відображає якісно однорідні відносини у межах кожного елементу і в цілому характеризують способи, джерела формування та механізми функціонування всієї системи місцевих фінансів.

Розглянемо більш детально складові місцевих фінансів. В складі місцевих фінансів надзвичайно важливу роль відіграють місцеві бюджети, на які припадає біля 3/4 всіх фінансових ресурсів, що мобілізують місцеві органи влади. Це пов'язано із відновленням в Україні інституту місцевого самоврядування й підвищенням ролі місцевих органів влади, і знаходить відображення у різноманітних відносинах, які виникають в процесі формування та виконання місцевих бюджетів, — з підприємствами, установами організаціями, що функціонують на підвідомчій території, органами державної влади та управління, населенням.

Таблиця 1. Доходи і видатки зведеного та місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів)за 2007-2011 рр., млрд. грн. *

	Факт 2007 р.	Факт 2008 р.	Факт 2009 р.	Факт 2010 р.	Розрахункові показники МФУ на 2011 р.	Затверджено місцевими радами на 2011 р.	Факт 2011 р.	Виконання розрахункових показників МФУ, %	Виконання планів, затверджених місцевими радами, %
Доходи зведеного бюджету	219,9	297,9	288,6	314,4	—	—	398,3	—	—
Доходи місцевих бюджетів, у т.ч.	58,3	73,9	71,0	80,5	81,0	85,4	86,5	106,7	101,2
загальний фонд	44,9	59,9	59,6	67,6	69,7	72,8	71,4	102,3	98,0
спеціальний фонд	13,4	14,0	11,4	12,9	11,3	12,6	15,1	133,5	119,5
Частка у доходах зведеного бюджету	26,5	24,8	24,6	25,6	—	—	21,7	—	—
Видатки зведеного бюджету	226,0	309,2	307,3	377,8	—	—	416,6	—	—
Видатки місцевих бюджетів, у т.ч.	96,5	126,8	127,1	152,0	163,5	186,6	178,0	108,9	95,4
загальний фонд	78,5	103,5	108,8	133,5	152,0	154,1	149,8	98,5	97,2
спеціальний фонд	18,0	23,3	18,3	18,5	11,5	32,5	28,2	245,8	86,9
Частка у видатках зведеного бюджету	42,7	41,0	41,4	40,2	—	—	42,7	—	—

* Складено на підставі [3, 4]

За допомогою місцевих бюджетів — податкових, неподаткових джерел, а також міжбюджетних трансфертів (дотацій та субвенцій), що передаються з державного бюджету, місцеві органи влади можуть ефективно виконувати покладені на них функції і повноваження. Крім того, чинний розподіл доходів місцевих бюджетів створює стимули для їх нарощування місцевою владою для більш повної самореалізації.

Багатогранна роль місцевих бюджетів проявляється у такому:

1. Місцеві бюджети виступають важливим інструментом макроекономічного регулювання. Рівень перерозподілу валового внутрішнього продукту України за останні п'ять років виглядає наступним чином: у 2007 р. — 13,38%, 2008 р. — 13,35%, 2009 р. — 13,93%, 2010 р. — 14,04%, 2011 р. — 13,55%.

Через місцеві бюджети відбувається перерозподіл суспільного продукту між різними галузями народного господарства та соціальними групами населення. Порівняння показників перерозподілу ВВП через видатки місцевих бюджетів за галузями за 2008-2011 рр. представлено на рис. 1.

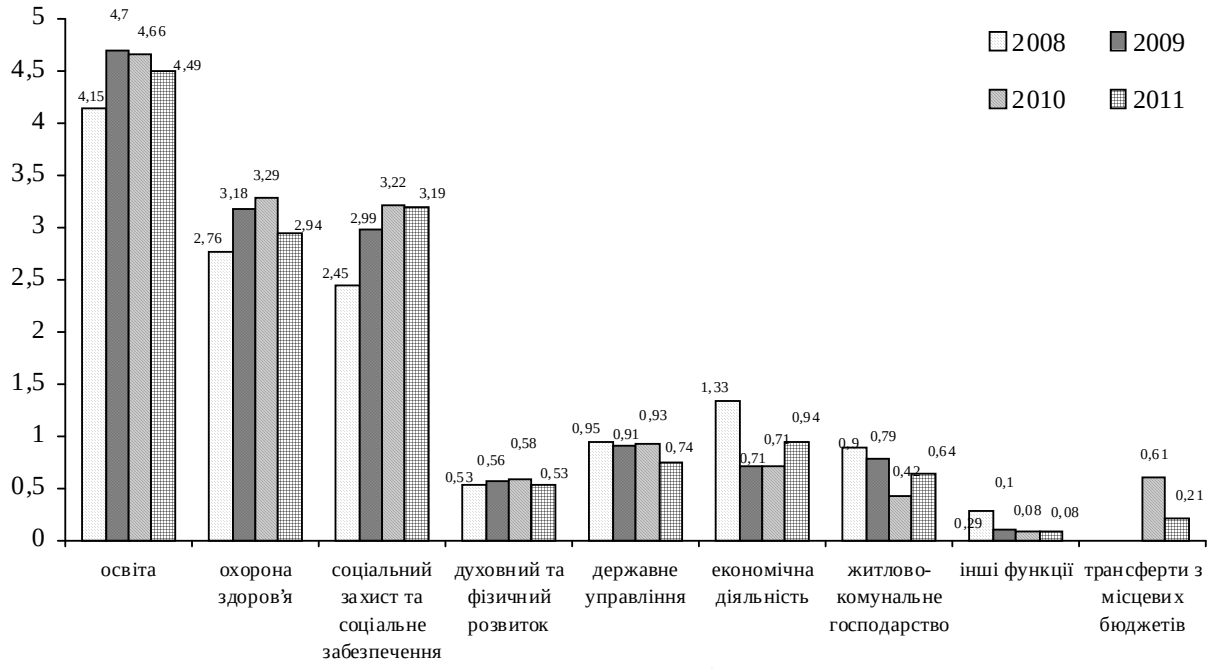

Рис. 1. Перерозподіл ВВП через видатки місцевих бюджетів за 2008-2011 рр., % (Складено на підставі [3, 4])

2. Місцеві бюджети забезпечують життєдіяльність населення країни у нормальних умовах за рахунок утримання житлово-комунального господарства. За рахунок коштів місцевих бюджетів здійснюється розвиток місцевого господарства та благоустрій територій.

На даному етапі житлово-комунальне господарство фінансується виключно за рахунок власних коштів місцевих органів влади (кошик 2). Розгляд показників видатків місцевих бюджетів на цю галузь у 2010 та 2011 рр. дозволяє побачити їх зростання як в абсолютному, так і у відносному вимірі. У 2011 р. було профінансовано 8354,9 млн. грн., або 4,6% проти 4586,9 млн. грн., або 2,9% у 2010 р., що більше на 82,1%.

3. Останнім часом відбувається перетворення місцевих бюджетів на потужний інструмент суспільного розвитку, що реалізується через капітальні видатки і бюджет розвитку. Так, частка доходів бюджету розвитку місцевих бюджетів (з урахуванням коштів, одержаних із загального фонду бюджету до бюджету розвитку) зросла з 4,7% у 2010 р. до 15,3% у 2011 р., що становить 13,3 млрд. грн.

Такі зміни обумовлені перенесенням практично усіх капітальних видатків до бюджету розвитку і відповідною передачею коштів загального фонду до бюджету розвитку за новою редакцією Бюджетного кодексу України.

4. Слід відмітити соціальний характер місцевих бюджетів: більша частка видатків спрямовується на соціально-культурну сферу — освіту, охорону здоров'я, соціальний захист та соціальне забезпечення, культуру та мистецтво, фізкультуру і спорт (рис. 2).

За рахунок коштів місцевих бюджетів надаються пільги ветеранам війни, багатодітним сім'ям, малозабезпеченим, одиноким та іншим соціально вразливим верствам населення на житлово-комунальні послуги, на придбання твердого палива та скрапленого газу, з послуг зв'язку. Крім того, видатки місцевих бюджетів спрямовуються на виплату допомоги у зв'язку з вагітністю і пологами, на догляд за дитиною віком до 3 років, одноразову допомогу при народженні дитини, допомогу на дітей, які перебувають під опікою чи піклуванням, на дітей одиноким матерям, тимчасову державну допомогу дітям, при усиновленні дитини, соціальну допомогу малозабезпеченим сім'ям тощо.

У цілому у 2011 р. сукупна частка соціальних видатків склала 80,9%, що відповідає рівню 2010 р.

Місцеві податки і збори є одним з податкових джерел доходів місцевого бюджету, які більшість вітчизняних та закордонних вчених виокремлюють у фінансовий інститут. Зарубіжний досвід свідчить про те, що місцеві податки і збори представлені великою кількістю із неоднорідною базою оподаткування і в доходах вони посідають більше половини всіх надходжень до бюджету.

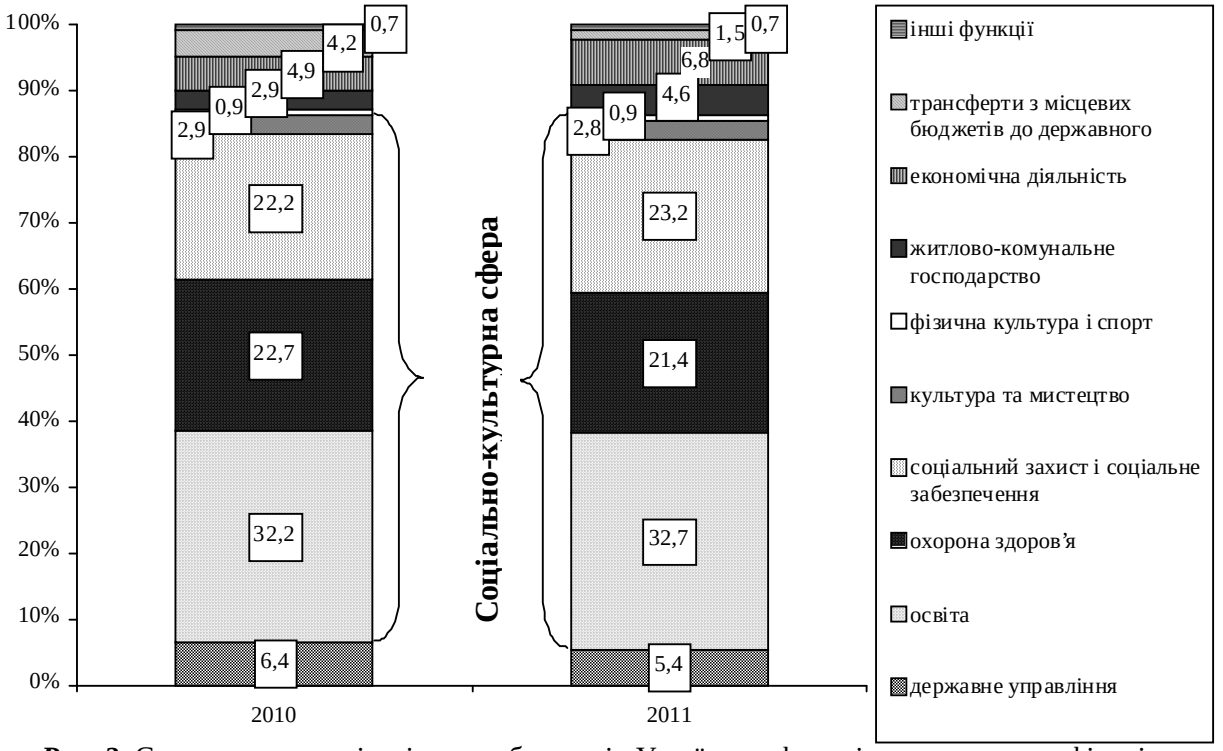

Рис. 2. Структура видатків місцевих бюджетів України за функціональною класифікацією за 2010-2011 рр., % (Складено на підставі [3, 4])

В Україні ж з прийняттям Податкового кодексу України у 2010 р. докорінно змінився склад місцевих податків і зборів: замість 2 податків та 12 зборів встановлено 2 податки та 3 збори — єдиний податок, податок на нерухоме майно відмінне від земельної ділянки, збір за місця для паркування транспортних засобів, туристичний збір, збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності. Практика показує, що місцеві податки і збори продовжують займати незначне місце в структурі доходів — лише 3-5%.

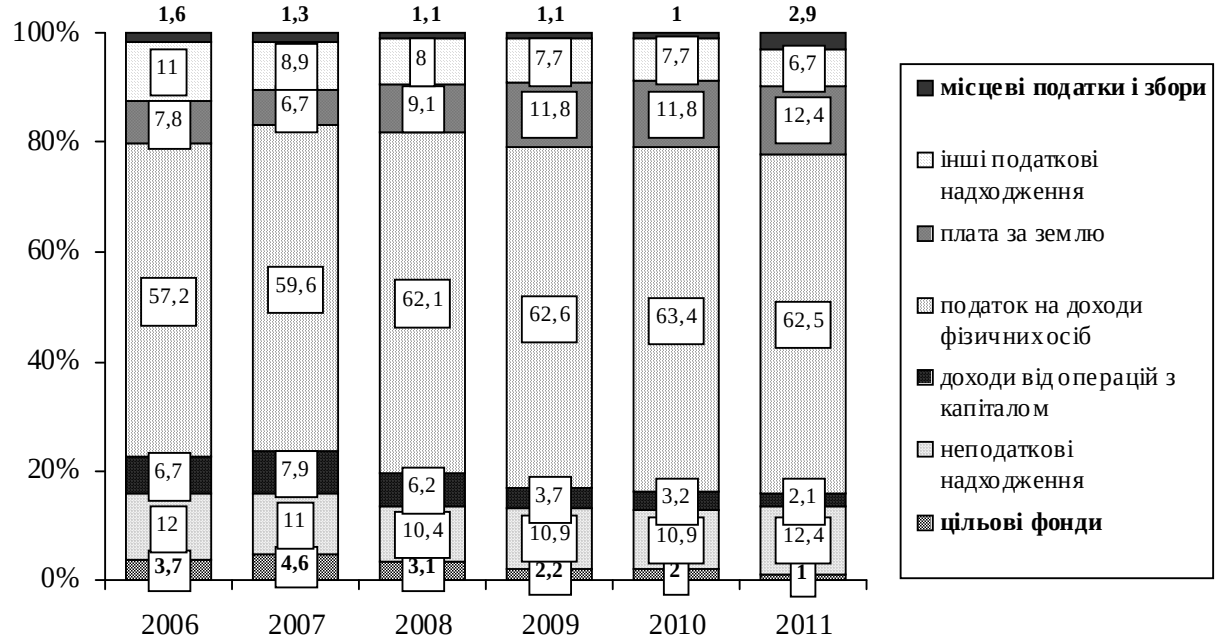

Рис. 3. Структура доходів місцевих бюджетів України за 2006-2011 рр. (Складено на підставі [3, 4])

Цільові фонди органів місцевого самоврядування є іншим самостійним фінансовим інститутом, але також незначним за обсягами джерелом доходів. Вони складають приблизно 1-5% всіх надходжень. Цільові фонди входять до складу дохідної частини місцевого бюджету, формуються за рахунок неподаткових джерел і спрямовуються на фінансування благоустрою та соціально-економічного розвитку території.

Все більше посилюється роль комунального кредиту, як системи відносин, в яких орган місцевого самоврядування виступає як кредитор, позичальник та гарант. Надання кредиту з місцевого бюджету можливе тільки за рахунок коштів загального фонду.

Більш розвиненим в Україні є інститут місцевих позик та запозичень. Він характеризується різноманітними відносинами починаючи від отримання позик на поточні потреби на безоплатних умовах (позики на покриття тимчасових касових розривів) до здійснення запозичень шляхом випуску облігацій місцевої внутрішньої позики з метою фінансування капітальних видатків.

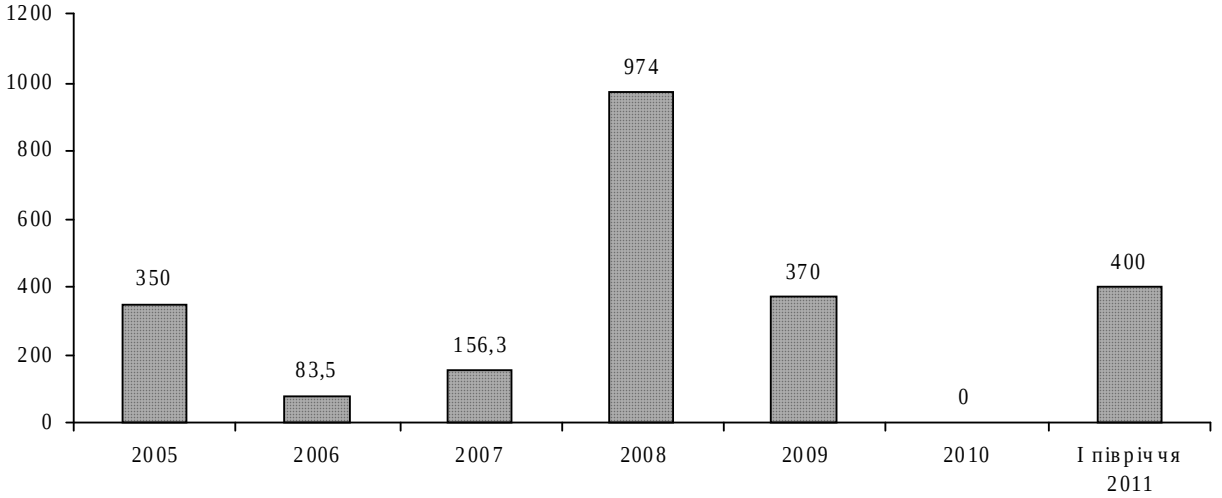

Рис. 4. Обсяг зареєстрованих випусків облігацій місцевої позики по Україні за 2005 – І півріччя 2011 р. (Складено на підставі [7])

Місцевий фінансовий інститут — *об'єкти комунальної власності* — крім доходів місцевих бюджетів та інших коштів представлений рухомим і нерухомим майном, землею, природними ресурсами, що перебувають в управлінні районних і обласних рад.

На сучасному етапі розбудови та реформування фінансової системи України місцеві фінанси відіграють надзвичайно важливу *роль* в соціально-економічному розвитку суспільства, що проявляється у різноманітних відносинах, які виникають в процесі їх формування та використання. Місцеві фінанси:

- виступають важливим інструментом макроекономічного регулювання, оскільки певна частка валового внутрішнього продукту перерозподіляється через них;
- сприяють досягненню пропорційності у розвитку територій, є одним з інструментів здійснення фінансового вирівнювання;
- є інструментом реалізації регіональної політики та вирішення таких складних питань, як структурна перебудова економіки, вирівнювання соціально-економічного розвитку регіонів та ефективності територіального поділу праці, розвиток місцевого господарства, благоустрій міст;
- за рахунок місцевих фінансів здійснюється фінансування більшості видатків, передусім, соціального спрямування;
- останнім часом посилилась інвестиційна складова місцевих фінансів тощо.

Отже, місцеві фінанси є фінансовою базою органів місцевого самоврядування і забезпечують відносну фінансову автономію адміністративно-територіальних одиниць, а також характеризують політику органів місцевого самоврядування, відображають найважливіші завдання місцевої та державної влади.

У даний час перед місцевими органами влади ставляться нові завдання щодо соціально-економічного розвитку територій та підвищення добробуту територіальної громади, вирішення яких потребує збільшення фінансової бази.

ВИСНОВКИ

Основні пропозиції щодо подальшого розвитку місцевих фінансів вбачається у наступному:

1. Удосконалення законодавчого та нормативного-правового забезпечення ефективного функціонування місцевих фінансів щодо самостійного встановлення місцевих податків і зборів, функціонування цільових фондів, оформлення місцевих позик та запозичень тощо.

2. Посилення фінансової автономії місцевої влади за рахунок розширення дохідної бази місцевих бюджетів. Так у проекті Бюджетного кодексу України (в редакції 2010 р.) було запропоновано передачу частини податку на прибуток підприємств (не комунальної форми власності). Пізніше після його прийняття Верховною радою України ця норма була виключена. Проте, за особистими підрахунками у разі поновлення (впровадження) цієї норми тільки бюджет Донецької області додатково отримав би біля 2 млн. грн.

3. Потребує розв'язання проблема впровадження місцевого податку — на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки. Стягнення даного податку в Україні перенесено на 01.01.2013, що обумовлено неготовністю єдиної системи реєстру прав на нерухомість, наявність якої є обов'язковою передумовою для адміністрування податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки.

4. Подальший розвиток місцевих запозичень вимагає вирішення низки таких проблемних питань, як: низька інституційна спроможність органів місцевого самоврядування, низька інституційна привабливість муніципальних облігацій; обмеженість джерел доходів бюджетів розвитку, за рахунок яких здійснюється погашення основної суми місцевого боргу, що зменшує можливості здійснювати запозичення; непрогнозованість, нестабільність та швидка вичерпність доходів бюджетів розвитку від продажу комунального майна і земельних ділянок несільськогосподарського призначення; використання залучених коштів на фінансування переважно проектів, ефект від реалізації яких прямо не приводить до збільшення доходів місцевих бюджетів у майбутньому; неврахування органами місцевого самоврядування ймовірних ризиків (зокрема, валютних), пов'язаних з обслуговуванням та погашенням боргових зобов'язань та ін.

Вважаємо, усунення вказаних перешкод сприятиме більшому розвитку системи та інституту місцевих фінансів України на сучасному етапі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бечко П.К. Місцеві фінанси. Навч. пос. / П.К. Бечко, О.В. Ролінський. — К.: Центр учбової літератури, 2007. — 192 с.

2. Бюджетний Кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). — 2010. — № 50-51. — ст. 572. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua

3. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2009 рік / [Щербина І.Ф., Рудик А.Ю., Зубенко В.В., Самчинська І.В.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи», USAID. — К.: 2009. — 136 с.

4. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2011 рік / [Щербина І.Ф., Рудик А.Ю., Зубенко В.В., Самчинська І.В. та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи», USAID. — К.: 2011. — 96 с.

5. Дяченко С. Проблеми та перспективи функціонування українського ринку місцевих запозичень / С. Дяченко. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.vidkryti-ochi.org.ua/2012/03/blog-post_17.html

6. Про стимулювання розвитку регіонів: Закон України від 08.09.2005 № 2850-IV. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/

7. Звіт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку протягом І півріччя 2011 року. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://nssmc.gov.ua/

8. Кравченко В.І. Місцеві фінанси України: Навч. посібник / В.І. Кравченко. — К.: Знання, 1999. — 487 с.

9. Місцеві фінанси: Навч.-метод. Посібник для самост.вивч. дисц. / М.А. Гапонюк, В.П. Яцюта, А.Є. Буряченко, А.А. Славкова. — К.: КНЕУ, 2002. — 184 с.

10. Місцеві фінанси: Підручник / За заг.ред. О.П. Кириленко. — К.:Знання, 2006. — 677 с.

11. Музика-Стефанчук О.А. Фінансово-правова основа місцевого самоврядування в зарубіжних країнах: навчальний посібник / О.А. Музика-Стефанчук. — К.: Правова єдність, 2009. — 224 с.

12.П'ятаченко Г.О. Становлення та розвиток фінансів України. 1917-2003 / Г.О. П'ятаченко, Л.В. Кухарець. — К.: НДФІ, 2005. — 784 с.

13.Петленко Ю.В. Місцеві фінанси: Опорний конспект лекцій / Ю.В. Петленко, О.Д. Рожко — К.: Кондор, 2003. — 282 с.

14. Програма економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава». — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.president.gov.ua

15. Рева Т.М. Місцеві фінанси. Навчальний посібник / Т.М. Рева, К.Ф. Ковальчук, Н.В. Кучкова. — К.: Центр учбової літератури, 2007. — 208 с.

16. Про схвалення Концепції реформування місцевих бюджетів: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 23 травня 2007 р. № 308-р. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/

17. Сазонець І.Л. Управління місцевими фінансами: Навч. посібник / І.Л. Сазонець, Т.В. Гринько, Г.Ю. Придатко. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 264 с.

18. Сунцова О.О. Місцеві фінанси : навч. посіб. / О.О. Сунцова — К.: Центр учбової літератури, 2010. — 488 с.

Стаття надійшла до редакції 3 грудня 2012 року

УДК 336.74

Педерсен І.О.,
к.е.н., доцент, МЕГІ

ОЦІНКА СТАНУ ГРОШОВОЇ МАСИ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано основні макроекономічні показники, що характеризують стан і динаміку грошової маси в Україні. Особлива увага приділена динаміці грошових агрегатів, показнику монетизації економіки, коефіцієнтам готівки й доларизації.

Ключові слова: грошова маса, грошові агрегати, монетизація економіки, готівкові і безготівкові гроші.

ВСТУП

Формування ефективної грошово-кредитної політики країни зумовлює необхідність дослідження стану і динаміки грошової маси. Показник грошової маси має велике значення для стабільного розвитку країни, оскільки саме гроші опосередковують оборот валового внутрішнього продукту. Будь-які зміни у обсягу, складі й структурі грошової маси безпосередньо впливають на інтенсивність обороту грошей, формування платоспроможного попиту, ринкову кон'юнктуру та економічний розвиток країни в цілому, а регулювання її обсягу є ключовим напрямом державної грошово-кредитної політики. Саме тому оцінка стану й динаміки змін у складі й структурі грошової маси завжди є актуальним питанням.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Обсяг та структура наявної грошової маси здійснюють великий вплив на економічну активність в державі, мають важливе значення для діяльності центрального банку та грошово-кредитного регулювання економіки країни. Основною метою статті є оцінка стану і динаміки змін у складі і структурі грошової маси України протягом останніх років. Слід зазначити, що питанням сутності грошової маси й чинникам, які впливають на її обсяг, склад і структуру присвячено багато досліджень зарубіжних й вітчизняних вчених, а саме Дж. М. Кейнса, І. Фішера, М. Фрідмена, П. Самуельсона, Д. Патінкіна, Л. Харріса, А. Гальчинського, Н. Костіна, В. Лагутіна, О. Мороза, А. Пересади, М. Пуховкіна, М. Савлука, А. Чухно та інших вчених. Але обсяг и структура грошової маси країни є динамічними показниками, які потрібно постійно аналізувати, що і пояснює необхідність даного дослідження.

РЕЗУЛЬТАТИ

Грошова маса, що перебуває в обігу, її структура і динаміка вважаються одними з головних макроекономічних показників стану грошово-кредитного ринку. Під грошовою масою слід розуміти всю сукупність запасів грошей у всіх їх формах, які перебувають у розпорядженні суб'єктів грошового обороту в певний момент [1]. Склад та структуру грошової маси характеризують грошові агрегати. Грошовий агрегат — це специфічний показник грошової маси, що характеризує певний набір її елементів залежно від їх ліквідності [1]. Дослідження грошових агрегатів дозволяє не тільки охарактеризувати склад й структуру грошової маси, а й визначити ступінь розвитку грошової системи країни, шляхи стабілізації і зміцнення національної валюти.

З 1993 року в Україні діють чотири грошових агрегати: М0, М1, М2 и М3. Агрегат М0 відображає масу готівки, яка перебуває поза банками, тобто на руках у фізичних осіб і в касах юридичних осіб. Агрегат М1 включає гроші в агрегаті М0 + вклади у банках, які можуть бути використані власниками негайно, без попередження банків, тобто запаси коштів на поточних рахунках та на ощадних рахунках до запитання. Агрегат М2 — це гроші в агрегаті М1 + кошти на всіх видах строкових рахунків, кошти на рахунках капітальних вкладень та інших спеціальних рахунках. Агрегат М3 охоплює гроші в агрегаті М2 + кошти на вкладах за трастовими операціями банків.

У таблиці 1 наведено динаміку грошових агрегатів протягом 2001-2012 років.

Як свідчать дані таблиці, протягом 2001-2012 рр. спостерігається зростання усіх грошових агрегатів. З 2001 року грошова маса збільшилася на 679324 млн. грн., або практично у 16 разів. При дослідженні грошових агрегатів особливу увагу слід приділяти співвідношенню готівки й безготівкової частини грошової маси. Чим нижча частка М0 у загальній грошовій масі, тим ефективнішою й розвиненішою вважається грошова система країни. У розвинених країнах частка готівки у структурі грошової маси не перевищує 5-7%. В Україні майже третина грошової маси

Таблиця 1. Динаміка грошових агрегатів в Україні у 2001-2012 рр. *

Рік	М0, млн. грн.	М1, млн. грн.	М2, млн. грн.	М3, млн. грн.	Питома вага М0 в М3, %	Темп росту М0, %	Темп росту М3, %
2001	19465	29796	45186	45755	42,54	х	х
2002	26434	40281	64321	64870	40,75	135,80	141,78
2003	33119	53129	94855	95043	34,85	125,29	146,51
2004	42345	67090	125483	125801	33,66	127,86	132,36
2005	60231	98573	193145	194071	31,04	142,24	154,27
2006	74984	123276	259413	261063	28,72	124,50	134,52
2007	111119	181665	391273	396156	28,05	148,19	151,75
2008	154759	225127	512527	515727	30,01	139,27	130,18
2009	157029	233748	484772	487298	32,22	101,47	94,49
2010	182990	289894	596841	597872	30,61	116,53	122,69
2011	192665	311047	681801	685515	28,1	105,29	114,66
серпень 2012	200759	318623	722424	725079	27,69	104,20	105,77

* Розраховано автором

України обертається поза банками і не контролюється банківською системою. Значна частка готівки на руках у населення пояснюється зниженням довіри населення до банківської системи внаслідок фінансової кризи, інфляційними очікуваннями, нерозвиненістю безготівкових розрахунків населення, високим рівнем тіньової економіки, низькими доходами населення тощо.

Але після фінансової кризи 2008 року, починаючи з 2009 року, частка готівки постійно зменшується (32,22% у 2009 році й 27,69% у 2012 році), що пов'язано як із збільшенням грошової маси, так із поверненням депозитів населення до банківської системи.

Більш інформативнішим агрегатом, що відображає частину грошової маси, яка не використовується для розвитку національної економіки, є агрегат М1. Він містить гроші поза банками й вклади економічних суб'єктів, що можуть бути використані у будь-який час. Відповідно до даних таблиці 1, співвідношення М1/М3 має тенденцію до зниження (65,1% у 2001 році, 48% у 2009 році й 43,9% у 2012 році). Така тенденція є позитивною і свідчить про те, що значна маса грошей виступає у вигляді кредитного ресурсу. Збільшення агрегатів М2 і М3 підтверджує зростання заощаджень населення у банківських й небанківських установах.

Для аналізу грошової маси країни також використовується коефіцієнт готівки. Він розраховується відношенням готівки до депозитної частини грошової маси. Його значення повинне зменшуватися у часі, що буде позитивною динамікою. Значення коефіцієнту готівки протягом останніх років наведено у таблиці 2.

Таблиця 2. Значення коефіцієнту готівки протягом 2006-2012 років *

Рік	Значення коефіцієнту готівки
2006	40,30
2007	38,98
2008	43,25
2009	47,91
2010	44,21
2011	38,30
серпень 2012	38,29

* Розраховано автором

Різке зростання коефіцієнту у 2008 року пояснюється різким збільшенням готівки в обігу. Внаслідок фінансової кризи відбулося масове зняття населенням вкладів з банківських установ. Починаючи з 2009 року динаміка коефіцієнту готівки знову є позитивною. Частка готівки у структурі грошової маси повільно зменшується.

Безпеку функціонування грошового ринку визначає показник співвідношення М0 до ВВП, нормативне значення якого не повинно перевищувати 4% [2].

Наведені у таблиці 3 розрахунки показали, що за період 2008-2011 рр. цей показник жодного року не відповідав нормативним значенням. Але відбувається зниження показника, оскільки зростання абсолютного розміру готівки компенсується більш інтенсивними темпами зростання ВВП.

Показник грошової маси використовується для оцінки монетизації економіки. Монетизація економіки в сучасних умовах розглядається як рівень забезпечення усіх економічних суб'єктів

країни необхідним обсягом грошових коштів для їх нормального функціонування (здійснення розрахунків й платежів, виплати заробітної плати, допомоги, стипендій та ін.) [3]. Рівень монетизації визначається за допомогою коефіцієнту монетизації. У розвинених країнах коефіцієнт монетизації дорівнює 70-80%, що є орієнтиром для Національного банку України.

Таблиця 3. Співвідношення агрегату М0 і показника ВВП *

Рік	М0	ВВП	М0 / ВВП
2008	154759	949864	16,3
2009	157029	913345	17,2
2010	182990	1094607	16,7
2011	192665	1316600	14,6

* Розраховано автором

Існує два підходи до розрахунку коефіцієнта монетизації: рівень монетизації визначається як відношення грошової маси до обсягу ВВП (М3/ВВП), або як відношення середньорічної грошової маси в національній валюті до номінального ВВП (М2/ВВП) [4]. Показник фактичного стану монетизації економіки звичайно розраховують як частку від ділення усієї грошової маси в обігу до номінального річного обсягу ВВП, тобто М3/ВВП.

У таблиці 4 наведено коефіцієнт монетизації української економіки за агрегатом М3 протягом 2006-2011 років.

Таблиця 4. Динаміка коефіцієнту монетизації економіки *

Рік	Рівень монетизації, %	Темп росту рівня монетизації, %	Індекс споживчих цін, %
2006	47,98	109,13	109,10
2007	54,97	114,57	112,80
2008	54,26	98,71	125,20
2009	53,35	98,32	112,35
2010	54,62	102,38	109,13
2011	52,07	94,30	104,64

* Розраховано автором

Рівень монетизації української економіки значно нижче нормативного рівня (70-80%), що свідчить про недостатню забезпеченість економіки грошовою масою. Недостатність грошової маси може негативно впливати на платіжну дисципліну: з'являється платіжна криза, бартерні відносини, недостатньою є ліквідність економічних суб'єктів, банків. Зниження рівня монетизації у 2011 році відбулося внаслідок різкого зростання об'єму ВВП. Співвідношення коефіцієнта монетизації та індексу інфляції за останні роки свідчить, що зростання грошової маси в обігу повністю поглинається економікою країни. Індекс споживчих цін значно перевищує темпи росту монетизації, що означає нестачу грошей в обігу й не дає можливості банківській системі Україні забезпечити достатнє накопичення необхідних кредитних ресурсів за рахунок заощаджень населення.

Слід однак відмітити, що причиною різниці у рівнях монетизації різних країн є відмінності у розрахунку цього показника, а також певні методичні недоліки в обрахунку даного коефіцієнта, зокрема не досить коректне зіставлення грошової маси як запасу і валового внутрішнього продукту як потоку [5]. Як визначає П. Круша [2], для України коефіцієнт монетизації варіюється у межах 50%. Тому його розрахункові значення, наведені в таблиці 4, свідчать, що рівень монетизації національної економіки є достатнім.

Визначити ефективність використання обсягів грошової маси для регулювання грошового обороту та стійкого розвитку національної економіки дозволяє також показник швидкості обігу грошової маси. Зміна швидкості обігу грошей збільшує чи зменшує пропозицію грошей в обігу і цим впливає на платоспроможний попит і на витрати обігу, ускладнює чи полегшує регулювання грошового обігу, дає узагальнююче відображення зміни інтенсивності економічних процесів. Прискорення швидкості обігу грошей без зростання обсягів товарообороту може стати додатковим інфляційним фактором.

Значення показника швидкості обігу грошей вважається достатнім якщо кожна грошова одиниця обертається приблизно 2 рази за рік. Як видно з таблиці 5, значення показника швидкості обігу грошової маси знаходиться у межах норми.

В Україні є велика кількість іноземної валюти, особливо готівкової. Зростають як депозитні так і кредитні операції з іноземною валютою. Це свідчить про доларизацію вітчизняної економіки. Збільшення доларизації економіки підвищує масу готівки в обігу та знижує ступінь впливу НБУ на монетарну ситуацію в країні. Доларизація — це витіснення національної валюти сильні-

Таблиця 5. Швидкість обігу грошової маси в Україні за останні 5 років *

Рік	МЗ	ВВП	ВВП / МЗ
2006	261063	544153	2,12
2007	396156	720731	1,82
2008	515727	950503	1,84
2009	487298	913345	1,9
2010	597872	1094607	1,8
2011	685515	1316600	1,9

* Розраховано автором

Таблиця 6. Показники доларизації української економіки за методикою МВФ *

Рік	Рівень доларизації, %
2006	27,04
2007	22,68
2008	30,54
2009	31,63
2010	29,09
2011	30,35

* Розраховано автором

шою — іноземною валютою (переважно долари США), яка використовується у функціях обігу, платежу, нагромадження, міри вартості [6].

Для того, щоб кількісно визначити рівень доларизації в країні, використовують відповідні показники, наприклад, за методикою МВФ загальний рівень доларизації економіки визначають на основі відношення величини депозитів в іноземній валюті до грошової маси МЗ. Граничне значення 30% [7].

Рівень доларизації вітчизняної економіки є достатньо високим. Україна відносить до тих країн, де поширена неофіційна доларизація. Українська гривня частково витісняться з внутрішнього ринку, а у виконанні функції грошей, поряд з нею бере участь долар США. Наведені у таблиці 6 показники свідчать, що доларизація підвищується у періоди нестабільності та прояву кризових явищ, що викликає недовіру населення до національної грошової одиниці (фінансова криза 2008 року).

Найбільшими стимулами до доларизації економіки України є: надмірна інфляція; потреба у надійному збереженні заощаджень; низький рівень довіри до банківської системи і монетарної політики держави; збільшення рівня відкритості економіки; девальвація гривні; зростання мобільності прямих та непрямих іноземних інвестицій; зростання під впливом глобалізації рівня валютних ризиків.

Негативними наслідками високої доларизації економіки, на думку, вчених, є:

- національні гроші неспроможні виконувати свої базові функції — виступати єдиним засобом нагромадження і всезагальним еквівалентом на території держави, яка їх репрезентує;
- вартість української гривні залежить не від нагромаджених поколіннями матеріальних багатств і національних надбань, а повністю визначається масою іноземних грошей на валютному ринку;
- зв'язуючи на своєму внутрішньому ринку наявну в обігу іноземну валюту наявною товарною масою, українська держава, таким чином, бореться з інфляцією не у своїй, а у чужих країнах;
- втрачаються значні потенційні емісійні доходи від випуску державою національних грошей. Йдеться про втрату сеньйоражу — різниці між номінальною ціною грошей і витратами на їх виготовлення; окрім того, держава потрапляє у певну економічну залежність від країни — емітента іноземної валюти, яка використовується у внутрішньому грошовому обігу;
- провокується недовіра до української гривні, як валюти аутсайдера: частка заощаджень в іноземній валюті у загальних витратах і заощадженнях населення України зростає;
- утруднюється управління грошово-кредитною сферою з боку НБУ через ускладнення контролю за динамікою депозитів у іноземній валюті і масою готівкової іноземної валюти в обігу;
- наявність суттєвого рівня доларизації не стимулює зменшення обсягів тіньової економіки [6, 8].

Але ж існують й позитивні наслідки доларизації економіки:

- забезпечується гарантія збереження і зростання заощаджень населення завдяки твердості іноземної валюти;
- створюються умови для збільшення іноземних та вітчизняних інвестицій;
- стимулюється повернення раніше вивезеного за кордон національного капіталу.

ВИСНОВКИ

Таким чином, здійснивши оцінку стану грошової маси в Україні, можна зробити наступні висновки:

1) грошова маса в Україні зростає — за останні 11 років обсяг грошової маси збільшився у 16 разів;

2) значна частка готівки на руках у населення пояснюється зниженням довіри населення до банківської системи внаслідок фінансової кризи, інфляційними очікуваннями, нерозвиненістю безготівкових розрахунків населення, високим рівнем тіньової економіки, низькими доходами

населення тощо. Але частка готівки у структурі грошової маси знижується і у 2012 році склала 27,69%;

3) частка готівки у обсязі депозитних грошей також має тенденцію до зниження. Це є позитивною динамікою і свідчить про збільшення заощаджень населення у банківських установах;

4) рівень монетизації економіки Україні є достатнім, але значно нижче чим у розвинених країнах світу;

5) значення показника швидкості обігу грошової маси знаходиться у межах норми, яка вважається достатньою, якщо кожна грошова одиниця обертається приблизно 2 рази за рік;

6) рівень доларизації вітчизняної економіки є достатньо високим (станом на початок 2012 року — 30,35%). Це пояснюється головним чином недовірою населення до національної грошової одиниці і бажанням зберігати вартість у стійкій валюті.

Взагалі, наведена оцінка грошової маси дає підстави стверджувати про позитивні тенденції у динаміці грошової маси в Україні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Савлук М.І. Гроші та кредит: Підручник / За ред. М.І. Савлука; Київськ. нац. економ. ун-т. — К., 2001. — 604 с.

2. Круша П. Національна економіка: Підручник / За ред. проф., к.е.н. П. Круша. — К.: Каравела, 2008. — 416 с.

3. Міщенко С. Економіко-статистичний аналіз факторів монетизації економіки / С. Міщенко // Вісник НБУ. — 2012. — №1. — С. 31-33.

4. Медвідь Т.В. Рівень монетизації економіки як важливий індикатор ефективності передавального механізму монетарної політики / Т.В. Медвідь // Збірник наукових праць ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ». — 2008. — С.204-210.

5. Науменкова С. Основні тенденції розміщення грошової маси та їх вплив на формування грошово-кредитної політики Європи / С. Науменкова // Вісник НБУ. — 2006. — №1. — С.19-25.

6. Бочан В.І. Доларизація економіки України: причини і наслідки / В.І. Бочан // Материалы первой международной научно-практической конференции «Качество экономического развития: глобальные и локальные аспекты» (24-25 мая 2007 г.). — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.confcontact.com/2007may/7_bo4an.php

7. Рабушенко А. Дослідження рівня доларизації економіки України / А. Рабушенко, Д. Прийменко // Матеріали XV студентської науково-практичної конференції «Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: погляд у майбутнє». — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/8295/

8. Ковальчук Т.Т. Економічна безпека і політика: із досвіду професійного аналітика / Т.Т. Ковальчук. — К.: Т-во «Знання», 2004. — 638 с.

Стаття надійшла до редакції 17 грудня 2012 року

УДК 368.02

Рубцова Н.М.,
к.е.н, доцент, ТДАТУ

ОЦІНКА ВПЛИВУ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ НА РІВЕНЬ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ПАТ СК «ОРАНТА-СІЧ» В ГАЛУЗІ СТРАХУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ РИЗИКІВ

Стаття присвячена вивченню впливу державної підтримки на рівень ефективності роботи українських страхових компаній в галузі страхування сільськогосподарських ризиків.

Ключові слова: сільськогосподарське виробництво, державна підтримка, страхування сільськогосподарської продукції.

ВСТУП

Сільське господарство нерозривно пов'язано з пошуками оптимальних шляхів мінімізації негативних наслідків, зумовлених дією природно-кліматичних чинників. Одним із таких інструментів є страхування ризиків, притаманних сільськогосподарському виробництву.

Як свідчить міжнародна практика, ефективну систему агрострахування неможливо побудувати без активної участі держави, зацікавленої у стабільному розвитку аграрного сектору економіки. Без державної підтримки приватні страхові та перестрахові компанії не зможуть виділити достатні фінансові кошти, щоб повною мірою відповідати за зобов'язаннями, пов'язаними з системними ризиками в сільському господарстві. Крім того, без підтримки уряду, коли страхові виплати в окремі роки будуть надзвичайно високими через стихійні лиха, такий стан справ або знеохотить приватні компанії страхувати аграрні ризики, або призведе до такої ескалації тарифів, що страхування стане недоступним для сільгосптоваровиробників. Участь держави у підтримці страхування сільськогосподарських ризиків диктується, з одного боку, унікальністю сільськогосподарських ризиків, а з другого — необхідністю зробити фінансову допомогу держави сільському господарству адресною і цільовою. [2]

Питанням страхування в сільському господарстві приділяється підвищена увага у працях таких відомих економістів, як М. Дем'яненка, О. Залєтова, Ю. Лузана, Р. Смоленюка, О. Філонюка, Р. Шинкаренка та інших. Вагомим внеском у розбудову сучасної системи агрострахування здійснює Міжнародна фінансова корпорація у рамках Проекту «Розвиток агрострахування в Україні».

Водночас, недостатня увага приділяється науково-методичному обґрунтуванню сучасних підходів до страхування в аграрному секторі, передусім страхування сільськогосподарських культур, та інструментарію його регулювання за державної підтримки. Саме з такої точки зору слід більш детально розглянути використання страхування.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою даної статті є вивчення впливу державної підтримки на рівень ефективності роботи українських страхових компаній в галузі страхування сільськогосподарських ризиків.

РЕЗУЛЬТАТИ

Запорізька область — один з найбільших виробників сільськогосподарської продукції та виробів харчової промисловості серед регіонів України. За інформацією Обласного управління агропромислового розвитку Запорізької області площа сільськогосподарських угідь області складає 2246,3 тис. га, або 5,4% сільгоспугідь України.

У структурі сільськогосподарського виробництва переважає продукція рослинництва. Центральне місце в рослинництві в даний час і на перспективу займають зернові культури та соняшник, які є оновою для розвитку інших галузей сільгоспвиробництва, і насамперед, збільшення обсягів виробництва продукції тваринництва.

Як вже зазначалося, ефективний механізм здійснення державної підтримки є запорукою ефективного та стабільного функціонування підприємств аграрного сектору. Одним з видів державної допомоги агровиробникам є страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою. Бюджетом 2005 року вперше були передбачені кошти на компенсацію частини страхових внесків під час страхування врожаю. Отже, 2005 рік можна вважати першим роком, коли почала працювати система державної підтримки страхування сільськогосподарських ризиків.

На території Запорізької області найбільша кількість укладених договорів страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою спостерігається у 2007 році — у Якимівському (33 од.), Веселівськиму (23 од.) та Оріхівському районах (22 од.) (табл. 1) [9]. В цілому у 2007 році в Запорізькій області було укладено 242 договори страхування на загальну страхову суму 143140,2 тис. грн. Також, на протязі досліджуваного періоду з 2005 по 2008 рр. спостерігається зростання страхового тарифу з 3,66 до 4,32%.

В Мелітопольському районі договори страхування з державною фінансовою підтримкою почали укладатися тільки з 2007 року.

На території Мелітопольського району у 2007 році було застраховано 2892,8 га посівів, а в 2008 р. — 4170 га. Страхові компанії зібрали відповідно 119,07 та 512,17 тис. грн. страхових премій, 50% з яких було відшкодовано сільськогосподарським товаровиробникам. Середній страховий тариф у 2007 році становив 3,8%, а у 2008 р. — 5%.

В цілому на території Запорізької області страхування з державною підтримкою здійснювали 14 страхових компаній (табл. 2), серед них і ПАТ СК «Оранта-Січ».

Даною компанією протягом 2005-2008 рр. було застраховано 75490,3 га земельних площ на загальну страхову суму 103623 тис. грн. Середній страховий тариф за 4 роки роботи на ринку агрострахування з державною фінансовою підтримкою становив 3,5%.

Розмір страхових премій зібраних ПАТ СК «Оранта-Січ» за 2005-2008 рр. був найбільшим серед інших страхових компаній, що працювали в галузі агрострахування по Запорізькій області і становив 3842386 грн. За даним показником ПАТ СК «Оранта-Січ» становила 1 місце в рейтингу страхових компаній (рис. 1).

Філіями страхових компаній, таких як ПАТ Страхова компанія «Оранта-Січ» та АСТ «Векселі» (м. Запоріжжя) Мелітопольського району у 2007 році було укладено 5 договорів страхування з державною фінансовою підтримкою, з них Мелітопольською філією ПАТ СК «Оранта-Січ» — 3 договори (табл. 3).

Як і в попередньому році, у 2008 р. ПАТ Страхова компанія «Оранта-Січ» було укладено 3 договори страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою, з такими сільськогосподарськими підприємствами як ПП «Тєра ВОМ», ФГ «Наталія», ТОВ «Фрідом Фарм Тера» (табл. 4).

В цілому у 2008 році Мелітопольською філією ПАТ СК «Оранта-Січ» було застраховано 1245 га посівів на загальну страхову суму 2368537,00 грн. Середній страховий тариф за укладеними договорами страхування становить 3,73%. Розмір страхового платежу сплачений господарствами страховій компанії становив 94195,00 грн., з яких 45097,50 грн. господарствам було компенсовано.

За підсумками роботи ринку агрострахування в Україні у 2011 році [3] ПАТ СК «Оранта-Січ» входила до складу 15 страхових компаній — лідерів ринку агрострахування.

Прийняття Закону України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» від 09.02.2012 р. № 4391-17 [7] визначило модель організації системи страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою, відповідно до якого, страхові компанії, що надають відповідні послуги мають відповідати певним вимогам [5], зокрема, отримати ліцензію на здійснення страхування сільськогосподарської продукції; стати членом Аграрного страхового пулу; мати досвід перестрахування сільськогосподарських ризиків тощо.

ПАТ СК «Оранта-Січ» планує подовжувати активну діяльність в галузі агрострахування, а отже до Нацкомфінпослуг подані заявка та всі необхідні документи для отримання ліцензії на здійснення страхування сільськогосподарської продукції. Після отримання відповідної ліцензії, ПАТ СК «Оранта-Січ» має вирішити чи вступати їй до Аграрного страхового пулу (АСП), а отже надавати послуги у галузі добровільного страхування сільськогосподарських ризиків з державною підтримкою (за стандартним договором), чи працювати за правилами страхування розробленими безпосередньо спеціалістами страхової компанії. Є також варіант отримати ліцензію, та надавати послуги в галузі агрострахування за стандартними договорами, що пропонують спеціалісти проекту Міжнародної фінансової корпорації «Розвиток агрострахування в Україні».

Нами пропонується розглянути умови стандартного договору страхування площ посівів сільськогосподарських культур з державною підтримкою, затверджені Нацкомфінпослуг, за якими страхова компанія може страхувати посіви озимої пшениці у 2012 році [6]. А також порівняти їх зі стандартним договором страхування посівів озимих зернових культур на період перезимівлі, розроблений спеціалістами проекту Міжнародної фінансової корпорації «Розвиток агрострахування в Україні» (табл. 5).

Таблиця 1. Основні показники укладання договорів страхування з державною фінансовою підтримкою в розрізі районів Запорізької області за 2005-2008 рр. *

№ п/п	Район	Кількість підприємств, які застрахували ризики загибелі с/г продукції				Застрахована площа, га				Страхова сума, тис. грн.			
		2005	2006	2007	2008	2005	2006	2007	2008	2005	2006	2007	2008
1	Бердянський	2	1	6		2039	2768	10456,6		1329,8	1784,50	10154,86	
2	Василівський		2	12	6		2008,75	10820,8	6523,6		689,10	7291,62	23035,90
3	В.Білозерський	3		10	2	587		3834	4702	263,5		3522,21	9738,84
4	Веселівський	1	2	23	3	161,6	1733	11019,03	765	189	1632,02	10599,78	1218,84
5	Вільнянський			22	4			9918,63	3119,93			12073,99	7969,34
6	Гуляйпільський	6	5	9	5	2135	3291	4464,26	1675	2778,2	2214,30	6411,92	2522,12
7	Запорізький		1	14	4		178	5485,92	3676,36		45,39	5205,55	10261,44
8	К.-Дніпровський		9	16	3		1318	5864,9	7267		1059,80	3427,64	10935,38
9	Куйбишевський	6	5	5	2	3350	7532,6	11414	6212	2974,3	4631,37	8292,06	31604,11
10	Мелітопольський			5	3			2892,8	4170			3141,27	11531,88
11	Михайлівський	2	1	4		349	143	1835,14		192,6	139,00	1145,27	
12	Н.-Миколаївський	1		7	2	62		7588	1863	62		8888,20	5972,76
13	Оріхівський	1	4	22	4	35	5744	11934,3	5718,02	17,6	3523,38	10589,49	8391,57
14	Пологівський	8	6	14	8	4040	7210	7823,93	4407	2816,3	4829,66	10618,33	5607,90
15	Приазовський			18	2			10047,52	536			5846,43	640,56
16	Приморський		1	4			578,9	2201,3			440,90	1053,83	
17	Розівський												
18	Токмацький		1	10	2		285	6399,79	3486,5		1090,98	10044,70	15396,95
19	Чернігівський		4	8	7		1914	5136,5	3079,87		1055,60	5847,85	7945,78
20	Якимівський		1	33	6		1073,6	14897,1	6211,8		256,49	18985,26	17251,80
	Разом по області	30	43	242	63	12759	35777,9	144034,5	63413,1	10623	23392,5	143140,2	170025,2

Продовження таблиці 1

№ п/п	Район	Франшиза, %				Тариф, %				Сплачена страхова премія, тис. грн.				Нарахована сума компенсації, тис. грн.			
		2005	2006	2007	2008	2005	2006	2007	2008	2005	2006	2007	2008	2005	2006	2007	2008
1	Бердянський	30	30-40	30		3,5-4,0	4,0-4,5	4,2		46,86	78,40	424,18		23,43	39,20	212,09	
2	Василівський		30-40	30-40	30		4,25-8,62	4,2	5		37,76	303,95	1151,79		16,18	151,98	575,90
3	В.Білозерський	30		30	35	3,6-9,43		3,7	4,2	11,90		129,92	413,48	5,95		64,96	206,74
4	Веселівський	30	30	20-30	25	4	3,96-5,0	4,86	4,3	7,56	70,81	514,81	52,80	3,78	35,41	255,85	25,38
5	Вільнянський			30-40	30			3,82	4,5			460,75	362,10			224,37	181,05
6	Гуляйпільський	30	30-40	20-30	30	2,8	3-4,25	3,9	3,5	77,79	74,73	249,32	88,83	38,90	36,15	124,66	44,08
7	Запорізький		30	30-40	30		4,25	3,6	5		1,93	189,01	513,07		0,97	94,51	256,54
8	К.-Дніпровський			30-40	40		3,5	5,9	4,3		38,85	203,51	466,05		19,42	101,75	233,02
9	Куйбишевський	30	20-50	30-40	30	3,5	3,4-6,35	4,2	5	104,10	168,33	344,38	1580,21	52,05	83,57	172,19	790,10
10	Мелітопольський			30	30			3,8	5			119,07	512,17			59,54	254,08
11	Михайлівський	30	30	20-30		3,5-5,0	3,5	4,6		8,30	4,86	53,00		4,15	2,43	26,50	
12	Н.-Миколаївський	30		30-40	30	3,5		4,1	3,8	2,17		361,29	225,64	1,09		180,64	110,32
13	Оріхівський	30	20-30	20-50	0	4,5	3,5-4,1	4,01	3,6	0,79	138,09	425,13	299,73	0,40	69,05	212,57	149,86
14	Пологівський	30	30	30-50	29	3,5-3,6	2,7-5,0	3,42	3,2	98,71	149,86	362,72	180,02	49,36	74,93	181,36	90,01
15	Приазовський			30-40	40			3,8	3,5			224,96	22,66			112,48	11,33
16	Приморський		30	30-40			4,5	4,6			19,84	48,18			9,92	24,09	
17	Розівський																
18	Токмацький		15	30	30		6,48	5,2	5		70,70	523,35	754,61		27,27	233,46	377,30
19	Чернігівський		30	30-40	30		3,0-4,1	3,6	4,8		36,51	209,66	379,40		18,25	104,83	189,70
20	Якимівський		30	30-40	30		4,25-4,75	3,6	4,4		10,97	688,94	754,22		5,49	341,69	371,89
	Разом по області	30	20-50	20-50	25-40	3,66	3,85	4,16	4,32	358,18	901,64	5836,11	7756,75	179,09	438,24	2879,50	3867,30

* Розраховано за даними [9]

Таблиця 2. Показники роботи страхових компаній в галузі агрострахування з державною підтримкою по Запорізькій області на протязі 2005-2008 рр. *

Показники	Роки	Назва страхової компанії																Всього
		ЗАТ «Українська СК Аска»	ЗРД ЗАТ «СГ «ТАС»	ЗАТ «СК «Кредо-Класік»	СК «Оранта Січ»	ЗОД НАСК «Оранта»	Філія АСГ «Вексель»	ЗАТ УІСК «Інвест-сервіс»	Страхова компанія «Галактика»	ВАТ СК «Лічевське» Маріупольська філія	ЗАТ «Краммень»	СК «Еталон»	СК «Європейський страховий союз»	ВАТ СК «ЮНІВЕС»	ЗАТ СК «Спектр»	
Застрахована площа, га	2005	150,00	2315,00	2135	3835	4323,6												12758,6
	2006		5791,00	3563	4567	5815	5979	2246	7817									35778
	2007		21917,38	983,56	52304,8	5351,87	33925,54		222 19,7	2999,9	350	2733,6	1249,92					144036,22
	2008		7750,54		14783,5	145	14847,5		1535,73	15815,99				2072,9	6082	63033,11		
	Разом	150,00	37773,92	6681,56	75490,3	15635,47	54752,04	2246	31572,4	18815,89	350	2733,6	1249,92	2072,9	6082	255605,93		
Страхова сума, тис. грн.	2005	41,30	1451,00	2778,2	3267,1	3085,7												10623,3
	2006		4801,74	1498,15	2932,91	2583,795	2827,889	1982,33	6765,72									23392,526
	2007		23975,43	615,232	67076,8	4260,853	21961,827		17242,8	2359,578	2158	1514,31	1975,45					143140,25
	2008		12950,11		30345,7	380,44	49458,232		1141,62	52325,83				6156,4	17267	170025,14		
	Разом	41,30	43178,28	4891,59	103623	10310,79	74247,948	1982,33	25150,1	54685,41	2158	1514,31	1975,45	6156,4	17267	347181,22		
Франшиза, %	2005	20	30	30	30	30												30
	2006		20-30	30	30	30	30-50	30-40	0									30
	2007		20-40	30	30	30	30-40		10	30	20	20-30	30					30
	2008		30		30	30	30		30	30				30	30	30		
	Разом	20	20-30	30	30	30	30-50	30-40	0-30	30	20	20-30	30	30	30	30		
Тариф, %	2005	9,43	3,5	2,8	3,5	3,7												4,0
	2006		3,6	3,97	3,16	3,16	4,28	4,05	4									3,7
	2007		3,9	3,8	3,7	4,2	4,7		4,8	5	4	4,5	3,5					4,2
	2008		3,6		3,6	5,7	4,7		5	4,7				5	4,6	4,6		
	Разом	9,43	3,7	3,5	3,5	4,2	4,6	4,05	4,6	4,9	4	4,5	3,5	5	4,6	4,6		
Сплачена страхова премія, грн.	2005	3898,00	52839,20	77791,6	114487	109166,8												354284,75
	2006		172739,00	59451	92695	105936	120669	80229	269921									901640
	2007		925227,14	23673,7	2506590	180290	1022841,6		835815	117978,8	86320	68243,9	69140,7					5836121,1
	2008		462365,34		1128614	21745,36	2370319,9		57066,9	2612896				307821	795927	7756755,6		
	Разом	3898,00	1613170,68	160916	3842386	417138,2	3513830,5	80229	1162803	2730875	86320	68243,9	69140,7	307821	795927	14848801		
	Ранг	14	4	9	1	7	2	11	5	3	10	13	12	8	6			
	%	0,0263	10,863979	1,0837	25,877	2,80924	23,6641	0,5403	7,831	18,3912	0,58	0,4596	0,4656	2,073	5,36			

* Розраховано за даними [9]

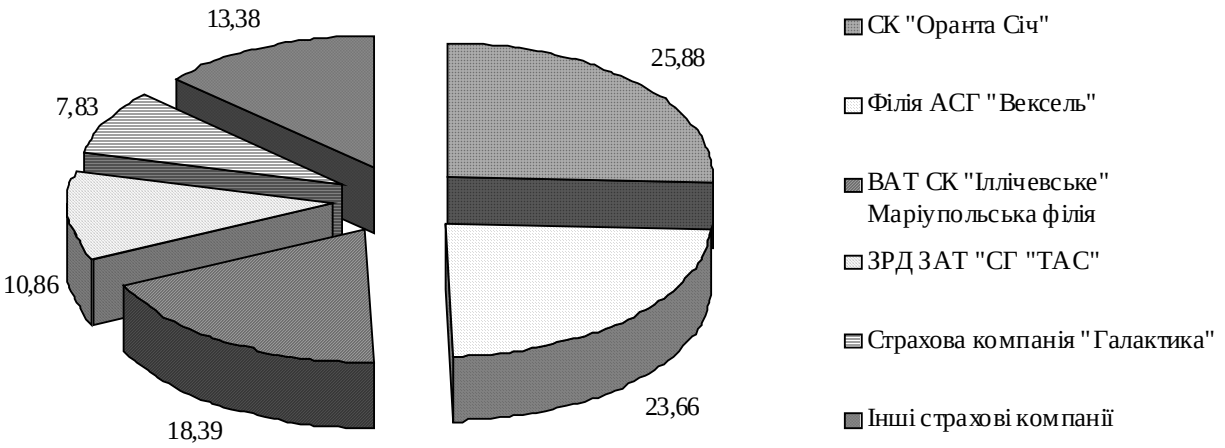

Рис. 1. Рейтинг страхових компаній Запорізької області за загальним обсягом зібраних страхових премій з агрострахування протягом 2005-2008 рр. (Розраховано автором статті)

На основі проведених досліджень можна визначити, який з договорів страхування сільськогосподарських культур, з державною підтримкою чи без, буде найбільш прийнятним як для страховика так і для агровиробника та забезпечить ефективне просування на ринку страхового продукту.

Зробивши порівняльний аналіз даних таблиці 5, а також розглянувши умови договору страхування урожаю сільськогосподарських культур, що застосовує у своїй роботі ПАТ СК «Оранта-Січ», можемо зробити наступні висновки:

1. Найбільш прийнятними для роботи на ринку агрострахування є умови стандартного договору страхування посівів озимих культур (пшениці) на період перезимівлі розробленого спеціалістами проекту IFC «Розвиток агрострахування в Україні»:

а) вони доступні для розуміння для сільськогосподарського виробника,

б) мають ширший перелік необхідних страхових ризиків, зокрема у договорі з державною підтримкою на період перезимівлі не застосовуються такі страхові ризики як заморозок, мороз, ожеледь, град, удар блискавки, які найбільш ймовірні у період перезимівлі озимих культур;

в) страхова вартість посівів за договорами страхування проекту IFC встановлюється за згодою між страховиком і страхувальником і враховує реальну суму витрат на виробництво відповідної культури. За стандартними ж договорами страхування з державною підтримкою вже встановлен розмір витрат на виробництво певної культури для всіх товаровиробників України, без урахування особливостей на її вирощування;

г) за договорами страхування розробленими спеціалістами проекту IFC також є можливість варіювати величиною покриття (від 50 до 80%), у стандартному договорі, розробленому державою вона нормована — 80%;

д) встановлений державою страхові тарифи, є вищими ніж за договорами страхування проекту IFC. Так, для озимої пшениці за договором страхування затвердженим Нацкомфінпослуг розмір страхового тарифу становить 70 грн./га, а за договором проекту IFC — 6,83%. Відповідно і розмір страхових платежів — 17500 та 17074,28 грн.

є) і остання перевага за договором страхування проекту IFC полягає у тому, що на повідомлення про страховий випадок надається 3 робочі дні, у той час за стандартним договором страхування з державною підтримкою — 72 години з моменту настання події.

Перевагою у договорі страхування, затвердженим Нацкомфінпослуг, можна визначити компенсацію, яка повертається сільськогосподарським товаровиробникам у вигляді частки сплачених страхових платежів. На 2012 рік розмір субсидії становить до 50% сплачених премій, а отже в нашому випадку — до 8750 грн.

Провівши аналіз переваг і недоліків стандартних договорів розроблених державою і спеціалістами проекту IFC, можна стверджувати, що страховій компанії «Оранта-Січ» необхідно отримати ліцензію на проведення добровільного страхування сільськогосподарських ризиків та співпрацювати з проектом IFC «Розвиток агрострахування в Україні», надаючи послуги в галузі сільськогосподарського страхування за їх стандартними договорами, як роблять більшість страхових компаній — лідерів на ринку агрострахування.

Таблиця 3. Розрахунок на здешевлення вартості страхових премій (внесків), фактично сплачених суб'єктами аграрного ринку Мелітопольського району за рахунок коштів державного бюджету у 2007 році *

№	Назва страхувальника	Назва страхової компанії	Договір страхування, дата №	Застрахована площа, га	Страхова сума, грн.	Франшиза, %	Тариф, %	Сплачена страхова премія, грн.	Сума,яка підлягає компенсації, грн.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	ТОВ «ТУР»	ВАТ Страхова компанія «Оранта-Січ»	№ 01/С від 29.11.07 р.	866,0	1039200,00	30%	3,3%	34293,60	17146,80
2	ТОВ «Агро-Вільне»	ВАТ Страхова компанія «Оранта-Січ»	№ 02/С від 05.12.07 р.	320,8	600600,00	30%	3,5%	21021,00	10510,50
3	ТОВ «Приазов`є»	Філія АСТ «Вексель» м. Запоріжжя	№ 207/1-68/07 від 20.11.07 р.	1001,0	926926,00	40%	5%	46346,30	23173,15
4	СБК «Дружба»	Філія АСТ «Вексель» м. Запоріжжя	№ 207/1-1-10/07 від 25.05.07 р.	500,0	269500,00	—	2,5%	6737,50	3368,75
5	ТОВ «Фрідом Фарм Тера»	ВАТ Страхова компанія «Оранта-Січ»	№ 03/С від 12.12.07 р.	205,0	305040,00	30%	3,5%	10676,40	5338,20
Разом				2096,8	3141266,00	—	—	119074,80	59537,40

* Розраховано за даними [9]

Таблиця 4. Розрахунок на здешевлення вартості страхових премій(внесків),фактично сплачених суб'єктами аграрного ринку Мелітопольського району за рахунок коштів державного бюджету у 2008 році

№	Назва страхувальника	Назва страхової компанії	Договір страхування, дата №	Застрахована площа, га	Страхова сума, грн.	Франшиза, %	Тариф, %	Сплачена страхова премія,грн.	Сума,яка підлягає компенсації, грн.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	ТОВ «Фрідом Фарм Тера»	ЗАТ Страхова компанія «Спектр»	№ 00121 сг від 23.06.2008 р.	1454,0	5977684,80	30%	4,9	292907,00	146453,50
2	ПП «Тєра ВОМ»	ВАТ Страхова компанія «Оранта-Січ»	№ 4 від 14.11.2008	321,0	1003125,00	30%	3,2	32100,00	16050,00
3	ФГ «Наталія»	ВАТ Страхова компанія «Оранта-Січ»	№ 5 від 21.11.2008	670,0	565312,00	30%	3,2	18090,00	9045,00
4	ТОВ «Фрідом Фарм Тера»	ВАТ Страхова компанія «Оранта-Січ»	№ 3 від 20.11.2008	254,0	800100,00	20%	5,0	44005.00	20002,50
5	ТОВ «Фрідом Фарм Тера»	ЗАТ Страхова компанія «Спектр»	№ 00153 сг від 20.11.2008 р.	1339,0	2970236,75	85%	3,89	115542,21	57771,11
				132,0	215424,00	85%	4,42	9521,74	4760,87
Всього				4170,0	11531882,55	–	–	468160,95	254082,98

* Розраховано за даними [9]

Таблиця 5. Порівняльна таблиця умов договорів страхування посівів озимих культур (пшениці) на період перезимівлі з державною підтримкою та розроблених спеціалістами проекту IFC «Розвиток агрострахування в Україні» *

Показники	Умови стандартного договору страхування посівів озимих культур (пшениці) на період перезимівлі	
	затвердженого Нацкомфінпослуг	розробленого спеціалістами проекту IFC
Страхова вартість (сума витрат на одиницю площі) (грн/га)	1250	сума планових / фактичних витрат на виробництво культури (якщо страхова угода укладається до / після посіву культури)
Рівень страхового покриття (у відсотках)	80	від 50 до 80
Загальна страхова сума, грн.	ССзаг. = $В_{ст}$ × П × S, де ССзаг. — загальна страхова сума; $В_{ст}$ — страхова вартість на одиницю площі (грн/га); П — рівень покриття, обраний Страхувальником (%). S — площа посівів с.-г., яка приймається на страхування (га) ;	
Страховий тариф	абсолютна величина, грн./га	% від загальна страхова сума
	для Запорізької області	
	70	6,83
Розрахунок страхового платежу, грн.	За умов, що площа посівів дорівнює 250 га, страхова вартість і покриття в обох договорах однакова	
	17500	17074,28
Сума,яка підлягає компенсації, грн.	до 8750	—
Страхові ризики	• вимерзання, випрівання, випирання, льодова кірка; • землетрус; • лавина, земельний зсув, земельний або земельно-водний сель; • сильний вітер, пилова буря, шквал, видування; • сильна злива, тривалі дощі, повінь, паводок, вимокання; • зимова засуха або зневоднення на землях, які підлягають примусовому зрошенню або заводненню, ґрунтова кірка, випадіння рослин; • єпіфітотійний розвиток хвороб рослин; • єпіфітотійне розмноження шкідників рослин; • вторинні хвороби рослин; • протиправні дії третіх осіб стосовно рослинних насаджень.	
	—	• заморозок, мороз, ожеледь; • град, удар блискавки; • смерч, суховій; • злива; • засуха, дуже сильна спека.
Повідомлення про страхову подію	не пізніше 72 год. з дня, як стало відомо про настання страхового випадку	протягом 3 робочих днів
Строки виплати страхового відшкодування	Після складання страхового акта	
	протягом 14 днів	протягом 15 днів

* Складено автором за даними [2]

Коли в Україні в повному обсязі запрацює державна програма субсидіювання сільськогосподарських товаровиробників, у вигляді часткової компенсації сплачених ними страхових платежів, та будуть чітко прописані умови функціонування Аграрного страхового пулу, тоді ПАТ СК «Оранта-Січ» може стати членом АСП і надавати послуги страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою.

Ще одним напрямком поліпшення якості надання страхових послуг в галузі агрострахування є створення комплексної системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації праців-

ників ПАТ СК «Оранта-Січ» в даній галузі страхування. Адже це є однією з основних умов отримання страховою компанією ліцензії на даний вид страхування.

Підготовка спеціалістів у сфері агрострахування займе кілька років, тим більше, що в Україні немає навчальних закладів, які б цим займалися.

Тому, ПАТ СК «Оранта-Січ» має створити окремий підрозділ — управління агрострахування, де працюватимуть досвідчені профільні фахівці, здатні одночасно здійснювати огляди полів і проводити врегулювання страхових випадків на всій території України. При цьому надавати андеррайтерські послуги найвищої якості на взаємовигідних умовах іншим страховим компаніям.

ВИСНОВКИ

Отже, на основі проведених розрахунків, з'ясовано, що страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою є доцільним для нашої держави. Це підтверджують показники роботи страхових компаній, що працювали в Запорізькій області в галузі агрострахування протягом за 2005-2008 рр. Надання субсидій з боку держави та прийняття довгострокової програми підтримки агрострахування має стати головним стимулом для сільськогосподарських виробників прийняти участь у процесі агрострахування

Встановлено, що розмір страхових премій зібраних ПАТ СК «Оранта-Січ» за 2005-2008 рр., в період дії державної підтримки сільськогосподарських виробників через здешевлення страхових премій, був найбільшим серед інших страхових компаній, що працювали в галузі агрострахування по Запорізькій області і становив 3 842 386 грн. За даним показником ПАТ СК «Оранта-Січ» становила 1 місце в рейтингу страхових компаній. Даною компанією протягом 2005-2008 рр. було застраховано 75490,3 га земельних площ на загальну страхову суму 103623 тис. грн. В Мелітопольському районі договори страхування з державною фінансовою підтримкою почали укладатися тільки з 2007 року. Зокрема, Мелітопольською філією ПАТ Страхова компанія «Оранта-Січ» на протязі 2007-2008 рр. було укладено по 3 договори страхування з державною фінансовою підтримкою.

Провівши аналіз переваг і недоліків стандартних договорів розроблених державою і спеціалістами проекту IFC, можна стверджувати, що страховій компанії «Оранта-Січ» необхідно отримати ліцензію на проведення добровільного страхування сільськогосподарських ризиків, співпрацювати з проектом IFC «Розвиток агрострахування в Україні», надаючи послуги в галузі сільськогосподарського страхування за їх стандартними договорами та не поспішати становитися членом АСП, тому що умови роботи страхових компаній в пулі є ще недостатньо сформованими і чітко визначеними.

ПАТ СК «Оранта-Січ має створити комплексну систему підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників компанії в галузі агрострахування. Адже це є однією з основних умов отримання страховою компанією ліцензії на даний вид страхування. Тому, ПАТ СК «Оранта-Січ» має створити окремий підрозділ — управління агрострахування, де працюватимуть досвідчені профільні фахівці, здатні одночасно здійснювати огляди полів і проводити врегулювання страхових випадків на всій території України. При цьому надавати андеррайтерські послуги найвищої якості на взаємовигідних умовах іншим страховим компаніям.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Аграрне страхування України. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://agroins.com.ua

2. Аналітична записка, підготовлена Проектом «Розвиток агрострахування в Україні», Міжнародна фінансова корпорація (IFC, Група Світового банку). — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://agroins.com.ua

3. МФК: Розвиток агрострахування в Україні: аналітична записка. — 2012.

4. Офіційний сайт ПАТ СК «Оранта-Січ». — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.oranta-sich.com.ua/

5. Про затвердження Вимог щодо участі страхових компаній (страховиків) у страхуванні сільськогосподарської продукції з державною підтримкою: розпорядження Нацкомфінпослуг від 09.10.2012 №1671 / Нацкомфінпослуг. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua/

6. Про затвердження Порядку та умов надання сільськогосподарським товаровиробникам державної підтримки у страхуванні сільськогосподарських культур шляхом здешевлення страхових платежів (премій) і переліку сільськогосподарських культур та видів страхових ризиків (продуктів),

на які у 2012 році надається компенсація вартості страхових платежів (премій): постанова КМУ від 15 серпня 2012 р. №813 / Кабінет Міністрів України. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/813-2012-%D0%BF

7. Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою: закон України від 09.02.2012 №4391-VI / Верховна Рада України. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/

8. Про деякі питання здійснення страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою: розпорядження Нацкомфінпослуг від 30.10.2012 №1968 / Нацкомфінпослуг. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua/

9. Статистичні дані Обласного управління агропромислового розвитку Запорізької області. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www. zoda.gov.ua

10. Шинкаренко Р.В. Страхування від багатьох ризиків. Програми підтримки страхування фермерів в США / Р.В. Шинкаренко // Проект «Розвиток Агробізнесу в Україні», МФК. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://forinsurer.com/public/03/06/25/548.

Стаття надійшла до редакції 5 грудня 2012 року

БАНКИ

УДК 336.71

Косогов В.А.,
здобувач, ДонНУЕТ імені М. Туган-Барановського

ЛІКВІДНІСТЬ У СИСТЕМІ РЕЙТИНГОВОЇ ОЦІНКИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Узагальнено методичні підходи до оцінки ліквідності залежно від мети визначення рейтингу банківських установ. Формалізовано значення критеріїв для рейтингової оцінки ліквідності за системою CAMELS, яка використовується в процесі наглядової діяльності Національного банку України. Визначено причинно-наслідкові зв'язки ризику ліквідності з іншими видами банківських ризиків, місце управління ліквідністю в системі фінансового менеджменту комерційного банку в процесі оцінки кредитного рейтингу. Систематизовано основні індикатори ліквідності, які використовуються при визначенні рейтингу банківського вкладу.

Ключові слова: ліквідність, система, рейтинг, кредитний, оцінка, комерційний банк, вклад, наглядова діяльність

ВСТУП

Банківська ліквідність відіграє життєво важливу роль як у діяльності окремого банку, так і у кредитній системі держави. Неліквідний банк не може виконувати свої функції і проводити операції з обслуговування клієнтів, його рейтинг знижується, що значно ускладнює запозичення коштів із зовнішніх джерел, банк втрачає потенційний прибуток [1]. Порівняльний аналіз ліквідності банку проводиться з метою визначення певного рейтингу на ринку [2, с. 237]. Рейтинги являють собою невід'ємний структурний елемент при оцінці ризиків банківської діяльності, оскільки встановлюють взаємозв'язок між предикативною інформацією про об'єкт рейтингування та мірою ризику.

Питання рейтингування ризиків ліквідності знаходяться у центрі уваги багатьох науковців. Камінським А.Б. запропоновано рейтинговий підхід до моделювання ризику ліквідності звичайних акцій та ліквідності портфеля звичайних акцій. Особливістю пропонованого підходу до моделювання є використання «дистанційних» показників ліквідності, доступних всіх інвесторам на українському ринку [3, с. 11]. На основі введеного рейтингу ліквідності сформована трьохкритеріальна оптимізаційна задача для розрахунку оптимальних портфелів для українського фондового ринку. Пастернак А.Л. сформулював нові підходи до визначення синтетичного коефіцієнта ризику — нормалізованого значення рейтингового оцінювання банку-контрагента на основі проведеної класифікації п'яти груп ризиків: кредитного, ліквідності, інвестиційного, валютного, достатності капіталу [4, с. 9].

Ліквідність є невід'ємною складовою рейтингової оцінки банків за системою CAMELS, яка є бальною. На відміну від закладеного в неї методичного підходу, Матвієнко П.В. розробив систему рейтингування банків за показниками ліквідності, платоспроможності, ефективності, якості активів, у рамках якої пропонується визначати коефіцієнти відхилень показників по банку від середніх значень по системі в цілому і на цій основі розрахував інтегральний коефіцієнт по банку, що зробить оцінку банків більш об'єктивною [5, с. 8]. Фалюта А.В. розробив рейтингову систему визначення рівня фінансової стабільності банку «TALLCERMOD», яка враховує не лише фінансові аспекти діяльності банку (ліквідність, капітал, активи, зобов'язання, ризики, прибуток), а й вплив інших чинників (напрям зміни загального стану банку, амплітуду його коливань, строк функціонування, керівництво, власників, безпеку, імідж), що дозволяє визначати реальний стан фінансової стабільності банків та здійснювати його прогнозування на основі врахування широкої сукупності чинників, які впливають на діяльність банку [6, с.10]. Високо оцінюючи внесок зазначених вчених у синтезування показників рейтингових оцінок банків, у т.ч. на основі ліквідності, слід акцентувати увагу на багатогранності категорії ліквідності і відмінностях мети визначення різних рейтингів. Це потребує поглибленого дослідження причинно-наслідкових зв'язків рейтингування і методів оцінки ліквідності.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є визначення методичних підходів до оцінки ліквідності в системі визначення рейтингів банківських установ із різною цільовою спрямованістю.

РЕЗУЛЬТАТИ

Ліквідність є складовою оцінки таких рейтингових систем: CAMELS, яка використовується у процесі наглядової діяльності НБУ і полягає у визначенні загального стану банку на підставі єдиних критеріїв, які охоплюють діяльність банку за всіма напрямами [7]; визначення кредитного рейтингу комерційного банку [8], визначення надійності депозитів [9]. Розглянемо особливості оцінки ліквідності у рамках визначення вказаних вище рейтингів.

Для визначення рейтингової оцінки ліквідності банку за системою CAMELS враховуються такі фактори:

- компетентність керівництва і фахівців відповідних підрозділів банку з питань визначення ліквідності банку, ефективності стратегії управління фінансовими потоками і політики забезпечення ліквідності, з питань контролю та моніторингу ліквідної позиції банку;
- оперативність, вчасність та адекватність рішень щодо управління активами і пасивами;
- тенденції, обсяг і джерела ліквідних активів (у тому числі високоліквідних), що можуть бути використані для виконання поточних зобов'язань банку;
- стабільність залучених коштів, відповідність строків і сум повернення залучених та розміщених коштів;
- залежність від дорогих, нестабільних джерел фінансування (міжбанківські кошти тощо) для забезпечення потреб у ліквідності;
- можливість банку диверсифікувати джерела фінансування балансових і позабалансових статей;
- процеси планування, у тому числі наявність планів фінансування в надзвичайних ситуаціях та на випадок непередбачених проблем з ліквідністю, контролю та моніторингу;
- виконання вимог нормативно-правових актів Національного банку щодо ліквідності банку (у тому числі нормативи ліквідності), аналіз причин невиконання, тенденцій;
- інформаційні системи управління ліквідністю.

Одним з основних обов'язків керівництва банку є підтримка обсягу ліквідних активів на рівні, що достатній для виконання поточних зобов'язань, за умови максимального збільшення надходжень та зменшення ризику. Цей обов'язок вимагає від керівництва ґрунтовного розуміння балансу банку, його клієнтської бази (кредитів, депозитів та інших залучених коштів) та економічної ситуації. Керівництво, яке підтримує ліквідні активи (у тому числі високоліквідні) на високому рівні, звичайно, не йде на високий ризик і обсяг надходжень за таких умов буде нижчим. Якщо керівництво підтримує обсяг ліквідних активів (у тому числі грошових коштів) на мінімальному рівні, забезпечуючи короткочасні великі прибутки, то це може свідчити про те, що активні операції в такому банку пов'язані з більшим ризиком. Керівництво, яке підтримує ліквідність банку через залучення міжбанківських кредитів має розуміти, що за таких умов процес управління активами та зобов'язаннями стає складним, вимагає від нього особливого вміння і кваліфікації та не може продовжуватись на такому рівні тривалий час.

За результатами оцінки ефективності управління ліквідністю банк отримує оцінку від «1» (найкраща) до «5» (найгірша, банк знаходиться на межі банкрутства).

Кредитний рейтинг — це універсальний інструмент для оцінки кредитоспроможності позичальника, надійності його боргових зобов'язань і встановлення плати за відповідний кредитний ризик. У процесі привласнення рейтингу рейтингове агентство аналізує чутливість установи до 5 основних видів індивідуальних ризиків: кредитному, ліквідності, ринковому (валютному, процентному, ціновому), операційно-технологічному, юридичному. Усі види ризиків пов'язані між собою. Кредитний ризик — ризик недоотримання доходу або зменшення капіталу внаслідок можливого невиконання позичальниками зобов'язань перед банком. Високий кредитний ризик, у разі його реалізації, чинить істотний вплив на збільшення ризику ліквідності, тим самим погіршуючи кредитоспроможність банку.

Процентний, валютний, ціновий ризик — ризик недоотримання прибутків або зменшення капіталу внаслідок несприятливих ринкових змін процентних ставок, курсів валют, цінних паперів. До цих ризиків схильні багато банківських операцій: купівля — продаж валюти, цінних паперів, залучення і розміщення коштів тощо. Їх реалізація може істотно вплинути на збільшення ризику ліквідності і, як наслідок, на погіршення фінансового стану банку.

Ризик ліквідності — ризик недоотримання прибутків або зменшення капіталу внаслідок нездатності банку своєчасно і в повному об'ємі покрити потребу в коштах для виконання своїх зобов'язань. Основне завдання управління ризиком ліквідності — забезпечити достатній рівень платоспроможності банку як в звичайних умовах, так і при погіршенні операційного середовища.

Таблиця 1. Критерії визначення рейтингової оцінки ліквідності за системою CAMELS *

Характеристики банку	рейтингова оцінка ліквідності				
	1	2	3	4	5
Розуміння керівництвом балансу банку, знання своєї клієнтури та економічної ситуації	добре	добре	спрощений		
Достатність обсягу ліквідних активів для задоволення щоденного попиту на кредити та непередбачені зміни в ньому, а також для виконання зобов'язань банку в разі як очікуваних, так і непередбачених змін в обсязі депозитів (вкладів)	так	тимчасові проблеми	часті проблеми	значні проблеми з ліквідністю	
Залучення міжбанківських кредитів для забезпечення потреб у ліквідності	мінімальне	періодична залежність	регулярна залежність		
Процес планування, контролю і моніторингу ліквідності	якісний	недостатньо ефективний		відсутній	
Кваліфікація і досвід працівників банку для підтримки певних пропорцій (відповідностей) між строками отримання коштів для погашення	достатня	бракує досвіду			
Диверсифікація депозитної бази банку щодо строків погашення і діапазону контрагентів	адекватна	недостатня	наявність дисбалансів	незбалансованість	
Вимоги НБУ щодо ліквідності банку	виконуються		порушуються		
Відношення керівництва до негативних тенденцій	негативні тенденції відсутні	не усвідомлює або не приділяє їм належної уваги	має негайно звернути належну увагу на них та вжити заходів щодо виправлення недоліків		
Можливість усунення недоліків	немає потреби	за досить короткий час без посилення контролю служби банківського нагляду	потрібно втручання служби банківського нагляду		
			відповідні дії	негайні та рішучі дії	потрібна фінансова допомога із зовнішніх джерел

* Складено автором

Для цього необхідно не лише планувати поточну діяльність з урахуванням даних про ліквідність, але і здійснювати прогнозування рівня ліквідності шляхом моделювання різних сценаріїв розвитку подій.

В процесі дослідження якості управління ризиком ліквідності аналізується рівень опрацьованості внутрішньобанківських процедур, спрямованих на мінімізацію цього ризику, у тому числі, міра інформативності відповідної управлінської звітності, наявність перспективного планування дій для підтримки ліквідності, використання практики застосування стрес-тестування тощо.

Високий рівень юридичних ризиків може спровокувати збільшення ризиків репутації, коли банк несе втрати внаслідок погіршення репутації на ринку. Реалізація ризику репутації може мати для банку дуже серйозні наслідки: недовіра клієнтів викликає відтік залучених коштів, недовіра банків-контрагентів унеможливлює отримання міжбанківських ресурсів, а недовіра з боку регуляторних органів призводить до того, що банк, позбавлений великої частині клієнтських пасивів, який не має джерел фінансування для підтримки ліквідності, може виявитися на межі банкрутства.

Якість фінансового менеджменту характеризують наступні аспекти: капіталізація і управління капіталом; ліквідність; якість і диверсифікація активів; диверсифікація пасивів; ефективність діяльності. Вимоги до мінімального розміру регулятивного капіталу (норматив Н1) існують для підтримки необхідного рівня фінансової стійкості. Рівень регулятивного капіталу впливає на пруденційні можливості установ, а також на чутливість банків до ризику репутації і ризику ліквідності.

Ліквідність банку характеризує власні можливості установи своєчасно і повному об'ємі виконувати перейняті на себе фінансові зобов'язання. Для розуміння перспектив можливої зміни рівня ліквідності банку, рейтингове агентство аналізує наявність необхідного об'єму ліквідних активів для забезпечення пасивів з підвищеним ризиком не прогнозованого вилучення, а також рівень фондування низько ліквідних активів за рахунок стабільних пасивів. За наявності стабільних джерел фондування, що перевищують неліквідні активи, ризик недостатності ліквідності мінімальний. Відповідно, зворотна ситуація, коли фондування неліквідних активів здійснюється за рахунок короткострокових пасивів (у тому числі, коштів міжбанківського ринку) є негативним чинником. При дослідженні ліквідності банків приділяється увага виконанню нормативів ліквідності НБУ. Особливе значення надається швидкій ліквідності, оскільки саме наявність достатнього її запасу дозволяє банку своєчасно погашати поточні зобов'язання, не вдаючись до залучення додаткових ресурсів.

Ситуація з ресурсами на міжбанківському ринку часто буває досить мінливою, оскільки у банку має бути запас ліквідності на випадок недоступності міжбанківського фінансування. Для цієї мети аналізується міра залежності банку від міжбанківських ресурсів. Одним з важливих методів аналізу ліквідності є вивчення платіжного календаря і оцінка можливого впливу на платоспроможність установи невідповідності між сумою активів, яка має бути повернена банку в певний період часу, і сумою зобов'язань, яку банку необхідно погасити в цей же період. Аналіз цих дисбалансів (геп-розривів) дозволяє спрогнозувати виникнення у банку дефіциту ресурсів у певні періоди часу, а також визначити розмір цього дефіциту.

Окрім аналізу значень певних показників, рейтингове агентство враховує чинники, що впливають на стан ліквідності конкретного банку, які витікають зі структури активів і пасивів банку, методів управління ними, а також можливості залучення додаткових ресурсів у разі потреби. Так, ліквідність банку, основну частину пасивів якого складають депозити декількох підприємств холдингу, безпосередньо залежатиме від міри лояльності до банку керівництва або акціонерів цієї фінансово-промислової групи. У разі прийняття ними рішення про переведення коштів в інший банк, установа може зіткнутися з різким відтоком ресурсної бази і буде вимушена шукати варіанти відновлення ресурсів за рахунок інших джерел. Для банку важливо мати план дій на випадок виникнення проблем, тому в процесі аналізу рейтингове агентство звертає увагу на наявність у банку джерел альтернативної ліквідності (підтримка власників і пов'язаних структур, можливість залучення ресурсів НБУ, наявність невикористаних кредитних ліній, існування інших потенційних джерел запозичень, наявність заставного забезпечення тощо). У цілому, рівень ліквідності безпосередньо залежить від організації процесу управління активами і пасивами, що визначає якість і міру диверсифікації прибуткових активів і ресурсної бази. Щодо диверсифікації пасивів, **то і**стотна залежність від залучених коштів і зайва концентрація ресурсної бази представляють підвищену небезпеку для підтримки ліквідності на необхідному рівні. У разі не прогнозованого відтоку коштів, що становлять значну питому вагу пасивів, ліквідність банку може виявитися під загрозою.

Рейтинг надійності банківського вкладу (депозиту) характеризує незалежну думку рейтингової компанії про можливість банку вчасно й у повному обсязі виконати взяті на себе зобов'язання щодо повернення банківських вкладів протягом найближчих 12 місяців.

Ліквідність банку залежить від збалансованості між термінами і сумами отримання активів, термінами і сумами виконання зобов'язань банку. Баланс банку вважається ліквідним, якщо його стан дозволяє за рахунок швидкої реалізації активів виконати термінові зобов'язання. Як індикатори ліквідності при привласненні і оновленні рейтингу банківського вкладу рейтингове агентство використовує частку високоліквідних активів і швидку ліквідність. Ситуація з ресурсами на міжбанківському ринку часто буває досить мінливою, тому у банку має бути запас ліквідності на випадок недоступності міжбанківського фінансування. Для цієї мети аналізується частка високоліквідних активів у чистих активах. Високоліквідними активами вважаються: грошові кошти (у касі, на рахунках в НБУ і до запитання в інших банках), банківські метали, дорожні чеки, цінні папери, які емітовані НБУ або рефінансуються ім. Важливе значення надається швидкій ліквідності, оскільки саме наявність достатнього її запасу дозволяє банку своєчасно погашати поточні зобов'язання, не удаючись до залучення додаткових ресурсів.

Структура і концентрація ресурсної бази, залежність від залучених коштів і динаміка зміни ресурсної бази є чинниками, від яких ліквідність банківської установи залежить в першу чергу. Сильна залежність від залучених коштів і зайва концентрація ресурсної бази представляють підвищену небезпеку для мети підтримки ліквідності на необхідному рівні. У разі різкого відтоку коштів клієнтів, ліквідність банку може виявитися під загрозою.

Стабільність прибутків, повнота і своєчасність повернення розміщених коштів і, як наслідок, ліквідність банку безпосередньо залежать від якості активів. Кредитний портфель складає значну частку активів банку, тому дослідження його якості є одним з основних напрямів аналізу кредитоспроможності банку. Можливість залучення ресурсів аналізується для розуміння реальних перспектив банку в отриманні зовнішнього фінансування при необхідності підтримки ліквідності. Вивчається поточна ситуація на міжбанківському ринку і ринку цінних паперів з точки зору можливості залучення банком ресурсів для підтримки ліквідності.

ВИСНОВКИ

1. Методичні підходи до оцінки ліквідності залежать від мети визначення рейтингу банківських установ. Методикою CAMELS передбачено оцінку як об'єктивних показників, що визначають ліквідну позицію банку, якість фінансового планування, методи управління активами і пасивами, дотримання нормативів ліквідності, так і суб'єктивних, пов'язаних із компетентністю, відношенням керівництва і фахівців банку до проблем управління ліквідністю банку, можливістю подолання несприятливих ситуацій без втручання органів банківського нагляду. Формалізовано значення критеріїв для визначення рейтингової оцінки ліквідності за системою CAMELS.

2. При оцінці кредитного рейтингу враховують ринкові позиції банку на фінансовому ринку, які відбивають можливість банківської установи протистояти системним ризикам, диверсифікувати ресурси і джерела їх розміщення, а також міру потенційної підтримки від регулювальника, на яку може розраховувати банк у разі погіршення власної ліквідності. Ризик ліквідності розглядається у тісному взаємному зв'язку з кредитним, ринковим (валютним, процентним, ціновим), юридичним, а ефективність управління ліквідністю — із капіталізацією і управлінням капіталом; якістю і диверсифікацією активів і пасивів банківської установи.

3. При визначенні рейтингу банківського вкладу, який характеризує можливість банку вчасно й у повному обсязі виконати взяті на себе зобов'язання щодо повернення банківських вкладів протягом найближчих 12 місяців, основними індикаторами ліквідності є: частка високоліквідних активів, коефіцієнт швидкої ліквідності, якість активів, можливість залучення ресурсів, у т.ч. на міжбанківському ринку і ринку цінних паперів тощо.

Метою подальших досліджень є розробка методичних підходів до стрес-тестування ризику ліквідності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Волкова В.В. Управління ліквідністю як складова фінансової стійкості банку / В.В. Волкова, Н.І. Волкова, О.М. Чорна // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. — 2011. — № 1(10). — [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Fkd/2011_1/part2/27.PDF>

2. Ребрик Ю. Аналіз ліквідності банку в умовах нестабільності фінансових ринків [Текст] / Ю. Ребрик // Економічний аналіз. — 2010. — Вип. 5. — С. 326-328.

3. Камінський А.Б. Економіко-математичне моделювання фінансових ризиків: автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.00.11 [Текст] / А.Б. Камінський; Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. — К., 2007. — 34 с.

4. Пастернак А.Л. Методика аналізу кредитоспроможності банків-контрагентів на ринку міжбанківського кредитування: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.09 [Текст] / А.Л. Пастернак; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В.Гетьмана». — К., 2007. — 19 с.

5. Матвієнко П.В. Розвиток грошово-кредитних відносин у трансформаційній економіці України: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.04.01 [Текст] / П.В. Матвієнко; Київ. нац. екон. ун-т. — К., 2004. — 19 с.

6. Фалюта А.В. Управління фінансовою стабільністю банків в економіці України: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 [Текст] / А.В. Фалюта; Львів. нац. ун-т ім. І.Франка. — Л., 2010. — 20 с.

7. Положення про порядок визначення рейтингових оцінок за рейтинговою системою CAMELS: Положення НБУ від 08.05.2002 р. № 171. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0171500-02>

8. Основные подходы к присвоению кредитного рейтинга коммерческого банка. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.credit-rating.ua/img/st_img/Methodology/12.07.2011/Banks_CR_meth.pdf>

9. Основные подходы к присвоению рейтинга надежности банковского вклада. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.credit-rating.ua/img/st_img/Methodology/12.07.2011/Bank%20deposit%20ratings_meth.pdf>

Стаття надійшла до редакції 23 грудня 2012 року

ІНВЕСТИЦІЇ

УДК 336.71: 568. 23 (И)

Кондрашова Г.П.,
к.е.н., доцент, КЕІ ДВНЗ «КНЕУ ім. В. Гетьмана»

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ІПОТЕЧНОГО ЖИТЛОВОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

В статті наведений аналіз сучасного стану житлової іпотеки в Україні, яка надається з підтримкою держави, проаналізовані умови її надання, недоліки практичної реалізації, досвід реалізації державної житлової іпотеки в інших країнах світу, можливі шляхи її удосконалення.

Ключові слова: житлова іпотека, державна підтримка житлової іпотеки, іпотечні облігації.

ВСТУП

Для більшості громадян України, перед якими стоїть «квартирне питання», житло, адже пільгове, наразі не доступне. Тільки на квартирному обліку в нашої країні стоїть 1,3 млн. родин. А скільки родин не в змозі встати на квартирний облік, мешкаючи з батьками, або з дідусями та бабусями і маючі більш 9 кв. м в розрахунку на 1 людину? Одна з ключових причин такого стану речей — дорожнеча нерухомості (при тому, що 90% житлового фонду — будинки, побудовані 20 і більше років тому) на фоні невисоких доходів населення. Згідно з індексом, що враховує ціни на житло і прив'язаний до середньої заробітної плати, Київ, наприклад, наближається до таких мегаполісів, як Нью-Йорк і Лондон та обганяє Москву, — констатували нещодавно в ООН.

Середня вартість квадратного метру в Анталії — 632 дол., в Одесі — 1062 долара, і це при вдвічі вищій середній зарплаті в турецькому місті, — зазначав аналітик «Ерсте-Банку» М. Заболоцький.

За даними Національного інституту стратегічних досліджень, для придбання 2-кімнатної квартири на 75 квадратних метрів середньостатистичному українцю слід працювати до 30 років, що в 7 разів більше, ніж громадянам Німеччини, у 5 разів більше, ніж громадянам Канади, Фінляндії, Бразилії.

З одного боку, такі диспропорції в Україні зумовлені «фізичною» обмеженістю житлових квадратів. На одного українця припадає лише близько 23 «житло-квадратів», що майже вдвічі менше, ніж в Європі і втричі менше, ніж у США; з іншого — роздуттям цінової бульбашки до 2008 року через іпотечне кредитування (під час кризи вона «здулася» переважно в доларовому еквіваленті).

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Проблемам житлової іпотеки в Україні, аналізу її стану та напрямків удосконалення присвячені численні наукові роботи українських та зарубіжних науковців та спеціалістів. Це роботи Гринько О.Л. [1], Коваленко Л.О.[2,3], Копишинської Н.В. [4], Лагутіна В.Д. [5], Лиса І. [6], Матияш П. [7], Меньшикова С. [8], Міхаліної І.Г. [9], Мищенко В. [10], Осадченко І.В. [11], Паливоди К.В. [12, 13], Пєскурьовой О.О. [14], Погорельцевой Н. [15], Ревуцькой Н. [16], Румянцевой С.В.[17], Савіча В.І. [18, 19], Сердюка А.В. [20] та інших авторів.

Одначе, вони всі мають фрагментарний, розрізнений характер, так як присвячені аналізу лише якогось одного виду житлової іпотеки.

Метою статті є аналіз сучасного стану (на 1.05.2012 року) житлової іпотеки України, яка реалізується з державною підтримкою, та розробка шляхів її удосконалення.

РЕЗУЛЬТАТИ

Глава уряду України М.Я. Азаров зазначав, що для того, аби зрушити квартирну чергу в Україні, необхідно будувати хоча б 100 тис. квартир доступного житла на рік і тоді б через 10 років можна цю проблему вирішити. Якщо уявити, що площа однієї «доступної квартири» — 30 кв. м, площа, яку слід вводити щорічно в експлуатацію згідно таких планів додатково становить 3 млн. кв. м. Для порівняння: у 2011 році в експлуатацію введено 9,41 млн. кв. м житла (у 2010 році — 9,3 млн. кв. м, з яких 3 млн. кв. м — узаконені об'єкти, що зводилися 10-15 років). За даними Міністерства регіонального розвитку, на 01.01.12 року недобудованими були 4 тис. житлових об'єктів на 15,8 млн. кв. м (десь половина з них має рівень готовності понад 70%). На їх завершення потрібно 50 млрд. грн.

Якщо до кризи іпотека була ключовим фінансовим джерелом галузі (понад 50% житла купувалося в кредит), то зараз її питома вага як джерела фінансування будівельної галузі становить 1-2%.

Основні тренди ринку житлової іпотеки в Україні — скорочення обсягу валютних позик на фоні менш інтенсивного зростання гривневих. У цілому за 2,5 роки іпотечний портфель скоротився на третину.

Дані про обсяги іпотечного кредитування в Україні за останні 2,5 роки наведені в таблиці 1.

Таблиця 1. Кредити домашнім господарствам на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості [21]

Період	Обсяг портфелю (млн. грн.)	За строками погашення				У розрізі валют				
		до 1 року	1-5 років	5-10 років	понад 10 років	гривня	долар США	євро	рубль	інші валюти
01.01.10	98792	2533	7432	19212	69161	11632	83086	1548		2526
01.07.10	88039	1990	5707	16728	63615	10205	74707	1157		1970
01.01.11	81953	2291	4195	14961	60505	9841	69054	1090		1967
01.04.11	80251	2045	3931	14596	59679	9954	67235	1123		1939
01.07.11	77094	2228	3373	13261	58233	10279	63712	1073	2	2028
01.10.11	75787	2108	3599	14029	56052	11533	61642	987	2	1623
01.01.12	70447	2385	3643	13024	51396	12503	55694	881	2	1388
01.02.12	69761	2324	3626	12750	51061	12700	54783	892	2	1384
01.03.12	70502	2603	3949	13157	50793	13263	54901	910	2	1427
01.04.12	67023	2499	6253	11426	46844	13073	51684	886	2	1379
01.05.12	65956	1668	6789	11229	46270	13124	50655	864	2	1311

За даними НБУ, у квітні 2012 року банківський сектор видав нових іпотечних кредитів лише на 342 млн. грн., у березні 2012 року — на 233 млн. грн., у лютому 2012 року — на 194 млн. грн., у січні — на 190 млн. грн.. На початок червня індекс Кредит Маркет Іпотечний (відображає середню ефективну ставку на іпотечному ринку) склав 24,00%.

Компенсація частини відсоткових ставок за іпотечними кредитами — одна з ключових соціальних ініціатив президента. На здешевлення позик на придбання житла до 3% у держбюджеті на поточний рік передбачено 1 млрд. грн. (згідно змін, внесених у квітні 2012 року).

Відповідно до постанови Кабміну «Про затвердження Порядку здешевлення вартості іпотечних кредитів для забезпечення доступним житлом громадян, які потребують поліпшення житлових умов», державна підтримка може надаватися на придбання житла в об'єктах незавершеного будівництва або не реалізованого замовниками в об'єктах, прийнятих в експлуатацію після 2009 року. Перелік об'єктів, в яких може придбаватися житло, визначається за поданням органів місцевої влади.

Вимоги до кредитів, за якими надається часткова компенсація процентів:

- фінансування в гривнях;
- строк кредитування — до 15 років з моменту укладення кредитного договору;
- процентна ставка на момент видачі кредиту не перевищує 16% річних;
- перший внесок повинен бути не менш ніж 25% вартості житла. За бажанням позичальника розмір внеску може бути збільшено. Як перший внесок можуть зараховуватися кошти, сплачені за перевищення нормативної площі та розрахункової вартості квартири;
- максимальний обсяг позики — добуток нормативної площі і розрахункової вартості;
- укладення договорів поруки з кожним дієздатним членом сім'ї, що проживає з позичальником.

Компенсація надається насамперед позичальникам, які перебувають на квартирному обліку, та молодим сім'ям, що мають дітей (але не тільки вони) за таких умов:

- щомісячний платіж за кредитним договором з урахуванням часткової компенсації процентів на момент отримання кредиту не перевищує 40% сукупного середньомісячного доходу сім'ї. Сума, що залишається після здійснення щомісячних розрахунків, повинна бути не меншою одного прожиткового мінімуму на позичальника та кожного члена його сім'ї;
- середньомісячний грошовий дохід позичальника і членів його сім'ї на момент видачі кредиту не повинен перевищувати 10-кратного розміру середньомісячної заробітної плати у відповідному регіоні, розрахованого згідно з даними Держстату;

• позичальник щороку повинен подавати до органу Державної Податкової Служби України податкову декларацію із зазначенням власних доходів і доходів членів своєї сім'ї, які проживають разом з ним, а копію податкової декларації треба представити розпоряднику бюджетних коштів нижчого рівня (одержувачу бюджетних коштів).

Нормативна площа житла визначається з розрахунку 40 кв. метрів загальної площі на одинокого громадянина чи сім'ю з двох осіб та 58 кв. метрів загальної площі на сім'ю з трьох і більше осіб. Розрахункова вартість житла: 7000 грн. за 1 кв. метр — для м. Києва; 5000 грн. за 1 кв. м — для міст Київської області, обласних центрів, Севастополя і Сімферополя; 4000 грн. за 1 кв. м — для інших населених пунктів.

Надання часткової компенсації процентів припиняється у разі:

• прострочення позичальником платежів більше ніж на 180 календарних днів;

• порушення умов договору про надання часткової компенсації процентів;

• якщо середньомісячний грошовий дохід позичальника і членів його сім'ї відповідно до поданої позичальником податкової декларації перевищує 10-кратний розмір середньомісячної заробітної плати у відповідному регіоні, розрахований згідно з даними Державного статистичного управління.

Якщо позичальник достроково розірвав договір із забудовником, він зобов'язаний у 3-місячний строк повернути всю суму отриманої компенсації за весь період дії договору [22].

Перший договір у рамках програми укладено в м. Суми 15 травня 2012 року. Згодом підписано ще 22 договори — по 11 в Києві й Дніпропетровській області. Прийом документів від громадян через «єдине вікно» введений в Дніпропетровській, Донецькій, Івано-Франківській, Київській, Рівненській областях. За даними Мінрегіону, на 7 червня 2012 року визначені 68 об'єктів, у яких для придбання пропонується 3 311 квартир. В цілому по Україні біля 5,1 тис. громадян виявили бажання отримати такі іпотечні житлові кредити.

Про участь в програмі повідомили «Ощадбанк», «Укргазбанк» для роботи по всім регіонам, банк «Фінанси та Кредит», «Брокбізнесбанк» — по Києву, банк «Форум» — по Дніпропетровській області, «Укрсоцбанк» — по Київській, Миколаївській та Чернівецькій областях, «Укрексімбанк» — по Хмельницькій області, «Промінвестбанк» — по Чернігівській області, «Сбербанк Росії» — по Запорізькій області.

Компенсація частини відсотків має здійснюватися після щомісячного платежу по кредиту (сплата усіх відсотків) шляхом зарахування коштів на спецрахунок.

На 01.06. 2012 року Мінрегіон перерахував розпорядникам коштів нижчого рівня 30 млн. грн. для реалізації програми «Доступне житло».

На сьогодні одним з ключових стримувачів участі населення в цієї програмі є відсутність гарантій, що держава впродовж всього часу дії кредитного договору буде компенсувати відсотки по кредиту. У зв'язку з цим у червні 2012 року до Верховної Ради був внесений законопроект №10557 «Про реалізацію соціальних ініціатив Президента України щодо здешевлення вартості іпотечних кредитів». Документом пропонується внести зміни до ст.55 Бюджетного кодексу, доповнивши перелік захищених статей бюджету компенсацією процентів, сплачуваних банкам, іншим фінансовим установам за кредитами, отриманими громадянами на будівництво (реконструкцію) чи придбання житла.

Для отримання кредиту на доступне житло молодим сім'ям потрібно заробляти 5-6 тис. грн. на місяць, щоб приблизно 2 тис. грн. виплачувати по іпотечному житловому кредиту. На думку голови ради директорів Конфедерації будівельників України Л. Парцхаладзе, для того, щоб більше громадян скористалися державною підтримкою на житлову іпотеку, можна зменшити розмір компенсації, лишивши позичальникам сплачувати 7-8%. Крім того, з точки зору спеціалісті Конфедерації будівельників України, державна підтримка на придбання доступного житла повинна бути на рівні 10 млрд. грн. у рік. На його думку, збільшення обсягів державного фінансування не призведе до інфляції, тому що кошти будуть використані в галузі. Зауважимо, що Мінрегіон вже анонсував, що має намір ініціювати виділення ще 1 млрд. грн. у бюджеті 2013 року на реалізацію програми «Доступне житло».

Експерти також звертають увагу на доволі жорсткі параметри програми — як по розрахунковій вартості (при ліміті в 7 тис. грн. ціна 1 квадратного метру в м. Києві перевищує в середньому 8 тис. грн.), нормативній площі (у новобудовах зазвичай становить більше 50 кв. м; в урядовій же постанові для одиноких громадян визначено поріг 40 кв. м), так і обмеження щодо вартості кредитів (максимальна ставка — 16% річних, це при тому, що UIRD по річним депозитам в гривні наразі складає 16,59% річних).

Для того, щоб вирішити питання ціни ресурсу, заступник голови бюджетного комітету В. Лук'янов пропонував забезпечити рефінансування Національним банком України державних фондів кредитування будівництва за ставкою рефінансування 7,75%. У такому разі держава компенсує позичальнику витрати на житлову іпотеку в розмірі 5% за рахунок коштів держбюджету, решту (2,75%) має погашати позичальник.

Водночас, як зазначав голова правління «Ощадбанку» України С. Подрезов, програма «Доступне житло» буде фінансуватися у том числі за рахунок коштів, отриманих від розміщення іпотечних облігацій Агентством з рефінансування житлових кредитів (АРЖК). Їх дебютний випуск на 500 млн. грн. повинен бути здійснений у червні 2012 року. Якщо НБУ надасть якісь привілеї для цих паперів, то вони будуть мати істотний попит.

Номінально в Україні вже давно діють різні програми «доступного житла», коли держава компенсує частину їх вартості (30%) чи надає компенсацію частину ставки за іпотекою. Реалізовуються вони через Державну іпотечну установу (ДІУ) та Держфонд сприяння молодіжному житловому будівництву. Але масштаб роботи цих структур не дозволяє принципово пожвавити вітчизняне житлове будівництво. У 2011 році, зокрема, ДІУ профінансувала добудову 26 незавершених об'єктів на 627 млн. грн., що дозволило ввести лише 400 тисяч метрів квадратних житла (біля 5,5 тис. квартир). При цьому, як повідомляв керівник Держфонду сприяння молодіжному житловому будівництву Л. Рассухін, Фонд має цьогоріч виділити 111 млн. грн. в рамках програми часткової компенсації ставки кредитів комерційних банків. Ще 135 млн. грн. піде по програмі кредитування молодіжного будівництва.

Ринкові механізми роботи (у т.ч. через випуск іпотечних облігацій) тієї ж таки ДІУ поки дуже відчутних результатів для будівельного сектору і фінансової системи не принесли. Як анонсувалося, в 2012 році ДІУ має випустити корпоративні облігації на 1 млрд. грн. та іпотечні облігації — на 500 млн. грн. Наразі ДІУ надає банкам-партнерам рефінансування під 11% річних, причому маржа кредиторів обмежується 4%. Таким чином, вартість позики для позичальника — 15% річних (що значно нижче поточних ставок на іпотечному житловому ринку, які сягають 20%). При цьому для комерційних банків співпрацювати з ДІУ не так легко, оскільки її вимоги до виданих іпотечних кредитів (під які і надається рефінансування) доволі жорсткі, що хоч робить кредитування більш «безпечним», але звужує поле застосування фінансового інструменту.

Практика різних країн світу демонструє, що іпотечні облігації можуть стати надзвичайно перспективним механізмом при їх грамотному використанні.

З початку 2012 року випуск забезпечених облігацій стає дедалі популярнішим у світі. Одна з причин такої динаміки — очікуваний вступ в силу вимог Базель-3, які вимагають від банків в т.ч. збільшення високоліквідних активів (потрібно, щоб відношення їх загального обсягу до чистого відтоку готівки за наступні 30 днів було не менш 100%) [23]. До високоліквідних активів так званого другого рівня відносять й облігації з покриттям (до першого належить готівка, резерви в центробанку, активи, забезпечені Єврокомісією, МВФ тощо). Враховуючи очікуване зниження кредитної активності зі вступом в дію Базеля-3, банки й намагаються встигнути наростити запаси цього інструменту. На цьому фоні влада багатьох європейських країн намагається лібералізувати законодавство, щоб створити комфортні умови для роботи учасниками ринку (зокрема, в Бельгії, Швеції). В лютому поточного року чимало європейських центробанків також переглянули свої ломбардні списки та розширили кількість інструментів, які готові брати в заставу при рефінансування банків. Зокрема, регулятори Франції, Австрії, Ірландії та Португалії погодилися брати в забезпечення кредитів деякі типи іпотечних облігацій і навіть цінні папери, забезпечені споживчими кредитами.

У Росії іпотечні цінні папери доволі інтенсивно випускалися до кризи. Крім Агентства іпотечних житлових кредитів, цим займалися і займаються також комерційні банки. Причому вони надають перевагу випуску цих цінних паперів через спеціально створені компанії SPV. Такий підхід обирається тому, що дозволяє розчистити баланс, підвищити рівень капіталізації, отримати для паперів вищий рейтинг, ніж має сам банк. Розігріти поки охолоджений ринок може ініціатива, підтримана нинішнім прем'єром Д. Медведєвим щодо використання коштів Пенсійного фонду для підтримки ринку іпотеки (через викуп у том числі іпотечних облігацій). Державна корпорація Російської Федерації «Внєшекономбанк» заявляла про готовність інвестувати пенсійні заощадження в іпотечні облігації, викупивши їх у банків та Агентства іпотечних житлових кредитів на 150 млрд. рублів до 2013 року.

Певним чином показовим для України може бути досвід Аргентини в питанні активізації іпотечного ринку та розвитку сегменту іпотечних облігацій. Так, за підтримки Світового банку ар-

гентинський уряд створив фонд, який видає гарантії по іпотечним цінним паперам. В випадку форс-мажорних обставин цей гарантійний державний фонд викуповує облігації, якщо банк-учасник не в змозі підтримувати їх курс. Щоправда, особливістю іпотечного кредитування в латиноамериканських країнах є те, що сума іпотечної позики не перевищує 30% вартості житла. Практика підтримки з боку держави ринку іпотечних облігацій є також і в Азії, в тому числі в Індії, Таїланді.

Як відомо, на початку року в Україні було створене Агентство з рефінансування житлових кредитів за ініціативи НБУ «Ощадбанком» (70,85%), «Укрексімбанком», «Укргазбанком» та банком «Київ» (на трьох — 29,15%). Статутний капітал АРЖК склав 35 млн. грн. Воно випускатиме іпотечних облігацій під пули іпотечних кредитів, переданих йому комерційними банками. Отримані кошти АРЖК надаватиме банку-партнеру, а той видаватиме за їх допомогою нові іпотечні житлові кредити.

Як очікується, цей механізм дозволить підтримати процес формування більш довгого кредитного ресурсу на ринку. Крім того, він сприятиме і здешевленню позик. За оцінками керівника АРЖК С. Волкова, якщо сьогодні банки отримують від своїх іпотечних портфелів середній дохід 16% річних, то залучити додаткові кредитні ресурси можна, пропонуючи інвесторам купон по облігаціях близько 11-12% (при доході АРЖК менше 1% річних). Повернувшись в систему, гривня може бути використана банками для видачі нових іпотечних кредитів, ставка за якими може скласти 14-15% річних у гривні.

Через цю схему банки зможуть задіяти валютні портфелі для отримання гривні й трансформувати більш короткий гривневий ресурс (депозити населення) у більш довгий: видавши іпотечний кредит за допомогою короткого ресурсу, банки зможуть продавати іпотечні облігації терміном на один-три роки.

Належну якість пулів, крім самого АРЖК, буде забезпечуватися через незалежне управління покриттям ліцензованим управителем і періодичними аудиторськими перевірками. Згідно з угодою з АРЖК, банки будуть зобов'язані замінити погані кредити на позики відповідної якості. Якщо ж банк не зможе підтримати якість іпотечного покриття або воно буде зменшуватися за рахунок погашення кредитів, АРЖК має право достроково погасити облігації в односторонньому порядку.

Щоб мінімізувати ризики інвесторів, агентство висуває досить жорсткі вимоги до банків, чиї портфелі кредитів будуть виступати забезпеченням випуску іпотечних облігацій. Так, якщо закон «Про іпотеку» дозволяє випускати іпотечні облігації з коефіцієнтом покриття 0,9 (на 1 грн. кредитів — 90 коп. номіналу облігацій), то агентство встановлює для найбільших банків коефіцієнт покриття 0,8, для середніх — 0,7, і 0,5-0,6 — для невеликих фінансових установ. Щоб уникнути ризику дефолту з боку обслуговуючого кредити банку, невеликі фінансові установи будуть зобов'язані укласти так звані договори на back-up сервіс з великим банком, який у разі банкрутства дрібного банку викупить портфель іпотечних кредитів з відповідним дисконтом, щоб не постраждали тримачі іпотечних облігацій.

Для підвищення інвестиційної привабливості іпотечних облігацій наразі розглядається можливість використання їх банками-покупцями для формування обов'язкових резервів (за аналогією до ОВДП, випущених для фінансування підготовки до Євро-2012) й отримання рефінансування в НБУ. Крім того, іпотечні облігації дозволять знизити банкам навантаження на регулятивний капітал, враховуючи те, що зараз вони при його розрахунку враховують валютні іпотечні кредити з ризиком 100%, а іпотечні облігації можна буде враховувати з ризиком 10%. Крім того, завдяки своїй надійності, зазначений фінансовий інструмент може бути цікавим і для пенсійних фондів (коли запрацює другий рівень пенсійної реформи), і для іноземних інвесторів, що в цілому сприятиме розвитку фондового ринку [21].

На заваді розвитку ринку іпотечних облігацій в найближчій перспективі може стати складність з формуванням якісних пулів іпотечних кредитів, враховуючи значну частку їх проблемності. Однак якісні позики в портфелях комерційних банків України теж є. Гарантом відбору в пули якісних активів може буди ретельний контроль за роботою АРЖК з боку НБУ і провідних міжнародних аудиторів.

Крім того, для ефективного функціонування іпотечних облігацій потребує доопрацювання чинна нормативна база, яка регламентує випуск та обіг іпотечних облігацій. В Україні зараз немає обмежень щодо фінансового стану банків-емітентів, хоч вони, наприклад, в Європі існують. Незрозумілою наразі також є процедура переходу застави у власність держателів облігацій у випадку

банкрутства емітента, не до кінця розроблені процедури, пов'язані з управлінням покриттям облігацій тощо.

Не зважаючи на усі перелічені обставини, в найближчій перспективі іпотечні облігації видаються чи не найбільш реальним способом отримання «довгої» гривні для іпотечного житлового ринку, дефіцит якої є одним з основним факторів стримування його ефективного розвитку. Так, ініціативу Укрексімбанку щодо випуску гривневих євробондів фінансовий ринок України так і не підхопив (враховуючи ж напругу на міжнародних фінансових ринках навряд це й відбудеться вже невдовзі); позитивний ефект від пенсійної реформи невідомо коли ще вдасться отримати, враховуючи хронічний дефіцит Пенсійного фонду (а його нейтралізація — одна з ключових передумова вступу в дію другого етапу реформи); що ж до використання плаваючих ставок, орієнтиром для яких переважно виступає депозитний індекс UIRD, однак поки що населення доволі прохолодно ставиться до цього механізму, враховуючи можливість їх зростання.

Певну надію у процесі формування на ринку «довгої» гривні можна було б покладати на випуск гривневих облігацій МФО. У середині травня Верховна Рада в першому читанні вже прийняла закон, який надає їм таке право. Однак далеко не факт, що документ успішно пройде друге читання, враховуючи, що цінні папери МФО можуть скласти серйозну конкуренцію урядовим ОВДП на фоні значних потреб фінансування дефіциту державного бюджету в найближчому майбутньому [21].

ВИСНОВКИ

Проведений аналіз сучасного стану державної підтримки житлової іпотеки в Україні дозволяє констатувати факт її слабкого розвитку. Про це свідчать малі обсяги будівництва житла з державною підтримкою, залежність від обсягів та своєчасності формування та використання бюджетних коштів, відсутність гарантій для позичальників у фінансуванні житлової іпотеки впродовж усього терміну кредитного договору, дефіцитність бюджетного ресурсу тощо. Це дозволяє сформувати подальші напрямки її удосконалення. Для більш інтенсивного розвитку іпотечного житлового кредитування з державною фінансовою підтримкою в Україні необхідно сформувати передумови для ефективного функціонування ринку іпотечних облігацій. Україна на цьому шляху повинна ретельно вивчати та використати багатий міжнародний досвід багатьох країн світу, пристосувати його до сучасних реалій свого економічного розвитку. Це допоможе Україні більш оптимістично підійти до ефективного вирішення житлової проблеми своїх громадян.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Гринько О.Л. Формування й розподіл банківських ресурсів на іпотечне кредитування / О.Л. Гринько // Фінанси України. — 2005. — №7. — С. 119-131.

2. Коваленко Л.О. Концептуальні засади розробки кредитної політики для продуктів іпотечного кредитування / Л.О. Коваленко // Актуальні проблеми економіки. — 2008. — №4. — С. 213-216.

3. Коваленко Л.О. Ризики іпотечного кредитування в Україні / Л.О. Коваленко, О.В. Середа // Економіка та держава. — 2007. — №1. — С. 33-35.

4. Копишинська Н.В. Становлення іпотеки в Україні / Н.В. Копишинська // Фінанси України. — 2004. — №5. — С. 54-60.

5. Лагутин В.Д. Ипотечный кредит в Украине: перспективы и возможные последствия / В.Д. Лагутин // Банковское дело. — 2008. — № 4. — С. 42–51.

6. Лис І. Підвищення рівня ліквідності банків на основі використання іпотечних продуктів / І. Лис, К. Борисик // Банківська справа. — 2007. — №4. — С. 14-19.

7. Матіяш П. Актуальність теми іпотечного кредитування. Стан та тенденції ринку житлового іпотечного кредитування. 2005 р. / П. Матіяш. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: //http //www.yur-gazeta.com.

8. Меньшиков С. Іпотечні кредити з фіксованою, регульованою та гібридною процентною ставкою: особливості та переваги / С. Меньшиков // Фінансовий ринок України. — 2008. — №9. — С. 30–36.

9. Міхаліна І.Г. Механізми іпотечного кредитування: вітчизняний та зарубіжний досвід / І.Г. Міхаліна // Статистика України. — 2006. — №4. — С. 89-93.

10. Мищенко В. Удосконалення управління кредитними ризиками при кредитуванні житла / В. Мищенко // Банківська справа. — 2006. — №4. — С. 13-14.

11. Осадченко И.В. Особенности рефинансирования вторичного рынка ипотечного кредитования / И.В. Осадченко // Финансы и кредит. — 2006. — № 28. — С. 27-32.

12. Паливода К.В. Основні моделі та схеми іпотечного кредитування / К.В. Паливода // Іпотечний ринок в Україні: проблеми стратегії розвитку: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції — К.: Міжнародний інститут фінансів, 2004. — 138 с.

13. Палывода К.В. Ипотечный рынок жилья в Украине. Проблемы и перспективы развития / К.В. Палывода. — К.: Знание, 2006. — 206 с.

14. Пескурева А.А. Тенденции развития рынка ипотечного кредитования в Украине / А.А. Пескурева, Т.И. Приходько // Фінансовий і банківський менеджмент: досвід та проблеми: тези доповідей і виступів VIII Міжнародна конференція студентів і молодих вчених. — Донецьк, 2006. — С. 242-244.

15. Погорєльцева Н. Особливості становлення іпотечного ринку в трансформаційній економіці / Н. Погорєльцева // Банківська справа. — 2007. — №3. — С. 26-38.

16. Ревуцька Н. Іпотечне кредитування: зарубіжний досвід і перспективи розвитку в Україні / Н. Ревуцька // Цінні папери України. — 2008. — №2. — С. 24–26.

17. Румянцева С.В. Проблеми ринка іпотечного кредитування / С.В. Румянцева // Цінні папери України. — 2009. — № 41. — С. 20-23.

18. Савич В.І. Державний земельний (іпотечний) банк як елемент інфраструктури іпотечного ринку / В.І. Савич // Банківська справа. — 2004. — №3. — С. 10-16.

19.Савич В.І. Перспективи іпотечного житлового кредитування в Україні / В.І. Савич // Фінанси України. — 2005. — №9. — С. 81-92.

20. Сердюк А.В. Концептуальні основи функціонування ринку іпотечного кредитування в Україні / А.В. Сердюк // Формування ринкових відносин в Україні: збірник наукових праць. — К., 2006. — Вип.. 2(57). — С. 97-101.

21. Доступне та комфортне житло: як працюють механізми зниження ставок за кредитами на придбання та ремонт житла? (інформаційно-аналітичні матеріали). Ліга фінансового розвитку України. Аналітика. 2012 рік. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.1fr.org.ua/uk/analytics/454-2012-06-18-08-34-37. html

22. Дешевая ипотека в Украине будет…..2012 г. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://smi.liga.net/articles/2012-05-11/5390949-deshevaya_ipoteka_v-ukraine_budet_...

23. Чуб О.О. Перспективи впровадження Базель-3 в умовах фінансової глобалізації (2012 р.) Стаття / О.О. Чуб. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://google.com.ua/seach?source =ig8 hl=

Стаття надійшла до редакції 17 грудня 2012 року

UDC 339.722:519.865

Mikhail Kussy,
Cand. of econ. sci., assistant professor, Taurida national V.I. Vernadsky university

INTRODUCTION INTO APPLIED THEORY OF CURRENT VOLATILITY

The concept of the current market volatility as a new economic category is discussed in this article. The fundamental differences of the proposed market characteristics are compared with the existing types of volatility. The author offers a new methodology for current volatility use in the forecast modeling of price dynamics in financial markets. The effectiveness of current volatility to analyze and forecast the behavior of the socio-economic systems is demonstrated.

Keywords: volatility, current volatility, market reflexivity, forecast modeling of price dynamics in financial markets.

INTRODUCTION

The globalization of financial market has promoted the increase of the interest in trend analysis and forecast models, and in the development of investment strategies by the financial market participants.

The development of methodological approaches, which give qualitative and quantitative characteristics of financial market mechanisms in order to analyze and forecast the price dynamics, is referred to as one of the most important tasks in researching such systems.

The world theory and practice in conducting analysis of financial market behavior haven't elaborated a universal approach in determining the essential characteristics of these socio-economic systems.

The nature of price changes in financial market depends, at least, on two components of the price formation process that is on the deterministic component, which displays fundamental processes in economy and which takes into account «market memory», and on the casual noise, which reflects the «mood» of a market and has a short-term influence.

By «casual noise» we understand market volatility. Volatility is one of the most important characteristics of urgent financial market. It's a risk indicator that characterizes the degree of the asset price variability during a definite time period.

PROBLEM DEFINITION

The main aim of the article is to distinguish the problems of current volatility.

RESULTS

Volatility as an important characteristic of financial markets

At one time the research of volatility was encouraged by unsatisfactory quality of cycle analysis conducted on capital markets when it was not possible to predict the volatility level in intraday time scale that has led to inadequate analysis results. Moreover, it has been noticed that cyclical analysis operated more or less satisfactory in investment horizons with its «time nominal» of a month or a week but it failed in shorter periods of time. We believe that the reason for such a problem is the shortcoming of the methods used to calculate the market volatility (see below).

Volatility as a measure of market instability has a great influence upon behavior changes of trends as well as of economic agents themselves. It characterizes the size of possible fluctuation rate of the financial instrument price for the selected period of time. The failure to take volatility into account greatly distorts the results of the market processes analysis as it is shown in [1].

High volatility in financial market increases accumulative investors' interest in such a market. Low volatility reduces the interest of economic agents in such a market as the amount of the expected reward from operations decreases as well. It means that the reduction of volatility in financial market for a long period of time (for investment horizons with its «time nominal» of one day or more) is usually accompanied by participants outflow from this market.

Market volatility is generally measured in units of standard deviation y. Market volatility is considered to be proportional to the square root of the time of observation. Indeed, according to the statistical nature of the market, the closing price of almost any of its highly liquid financial instrument for an intraday random horizon can be described by Gaussian distributions [2, p. 27].

«However, numerous investigations of financial markets that have been held over the past ten years have shown that in fact the market volatility exhibits the following characteristics:

1. With time market volatility increases faster than the square root of time.
2. In various financial market segments volatility acts differently» [2, p. 56].

As a rule several types of volatility are used when analyzing market price dynamics. Different volatility types and formulas for their calculation are presented below.

1. Historical volatility [3, p. 40]:

$$HV = \sqrt{\frac{\sum_{i-1}^{n} u_i^2}{n-1} - \frac{\left(\sum_{i=1}^{n} u_i\right)^2}{n(n-1)}} \times \sqrt{253}, \quad (1)$$

where U_i is the natural logarithm of relative price change S_i:

$$u_i = \ln \frac{S_i}{S_{i-1}}.$$

Historical volatility is an integrated range of the price fluctuations over a certain period of time in the past (usually over one year) used to forecast the price behavior in the future.

2. Parkinson volatility [3, p. 41]:

$$PV = \frac{0{,}627}{n} \sum_{i=1}^{n} \log \frac{max_i}{min_i}, \quad (2)$$

where max_i and min_i are the maximum and the minimum of price value for i-th time period Δt accordingly.

As one can see from Parkinson volatility formula, it is calculated for n periods of time Δt and it also takes into account the history of the process.

3. Chaykin volatility [3, p. 41]:

$$ChV = \left(\frac{EMA(Range)}{EMA(Range\_n\_periods\_back)} - 1 \right) \times 100, \quad (3)$$

where EMA (Range) = λ Close (Range) + $(1 - \lambda)$ Close (Range – Δt);

λ is a smoothing parameter which value is calculated subjectively, $0 < \lambda < 1$.

Chaykin volatility uses in computation relative value; when calculating relative value n time periods Δt are used in order to consider the process history as well.

4. Realized volatility:

Realized volatility is the standard deviation of adjacent 20-day increments S_i. These increments are non-overlapping and independent [4, p. 146]:

$$RV_n = \frac{\sum_{t=1}^{n} (S_i - \bar{S})^2}{n-1}, \quad (4)$$

where $\bar{S}$ is an average value S_i.

There are many views on understanding the concept of volatility as well as approaches used to calculate it. However, volatility is calculated taking into account the price series for a long period of time that leads to introduction of the «aftereffect» influence into calculation of volatility results: the event has happened «a long time ago» but its impact on «the current» market process can still be seen. The above-mentioned examples show that volatility is considered as an integral characteristic of price dynamics although as a rule it is used for current forecasts of future prices in capital markets. Thus, such a discrepancy contributes inconsistency to the whole process of volatility calculation and its use.

Besides, there is a certain ambiguity in interpreting the concept of volatility when developing programs that are used in dealing centers. Thus, the software product Omega Research Prosuite 2000i ver. 5/00/0822 designed in 2001-2002 by Trade Station Security Inc. and installed in the dealing center of the Crimean Republican branch of «Ukrsotsbank» has at least three different instruments of technical analysis (Volatility, Volatility Extreme Value, Volatility Standard Deviation), which interpret and calculate volatility in different ways.

All aforesaid allows to draw a conclusion about the urgency of the study of volatility when analyzing financial market trends. The meaning of volatility as a category, which is used when analyzing the market process, also needs clarification, taking into account the made-above comments.

Market determinism, which is reflected in the calculation method of the above-mentioned volatility types, is not always important for the economic agents who work in financial markets. Moreover, the

dynamically changing market trends often lead to the necessary reduction of the depth of a retrospective review when making the preforecast price dynamic analysis. Especially when one considers that the current trade in financial markets is conducted in real time (often in the depths of the intraday investment horizons), and for the most investors the current trends in prices are more important than what was in the «last month».

Moreover, social-economic systems are chaotic (see for instance [5]). This means that the development path of such a system has many bifurcation points that also lead to necessary reduction of retrospection depth in order to increase the adequacy of the current analysis and the forecast of the financial market processes.

The existing discrepancy in the use of the standard deviation when calculating volatility also requires a more careful study. Many works (see for example, [2, 5-11]) consider financial markets to be deterministic systems and casual fluctuations to be a sign of stochastic (nondeterministic) systems. Therefore in order to increase the adequacy of practical analysis and forecasting of price dynamics in financial markets one should use the mathematical apparatus, in which the instruments of stochastic analysis would not have been used.

Consequently, a more precise definition of volatility should be introduced. It will more accurately reflect the contents of market variability, which, as a rule, has a short-term influence upon the price dynamics in financial market.

Reflexivity as a significant characteristic of financial markets

The existing concepts, theories and certain investigations do not give the only answer to the question of how to improve the effectiveness of the economic agent activity and, therefore, what one should do in order to receive high guaranteed trading results in financial markets.

According to George Soros, an economic agent makes certain investment decisions in financial market taking into consideration the expectations of participants. George Soros also says that expectations regarding future prices are the basis for motivation in speculative transactions with a capital [12. 42]. Under «speculation» in this case one should understand the transaction in buying and selling financial assets in order to profit from price changes, provided that it is hard to predict future price changes.

George Soros describes reflexivity as a mechanism of bilateral feedback between thinking and reality, between decisions made in the present and future events that is the interaction generated by this bond [12, p. 50-52]. Market reflexivity means that our thinking actively influences the events in which we either participate or think about. The concept of reflexivity reflects the social nature of the financial market. The market is formed by people who also actively participate in the price formation. That means that economic agents are members of a socio-economic system, which is the financial market. However, in real time they actively influence the system, reflecting their expectations in quotations, which, in its turn, affects the change of the current trend.

Thus, he argues that the future of the trend dynamics of financial market depends on the way the market participants assess its future developments (What predictions, preferences, expectations of market participants are there?) [12, p. 36].

It should be understood, however, that these preferences and expectations of various economic agents who trade in the same financial markets are different from each other. This depends on:

- the level and speed of perception of market information by an individual;
- the qualification and the experience of an economic agent;
- the investment strategy and the amount of investment resources which are at the agent's disposal;
- the psychology of a subject (a participant of the sale in financial market);
- whether an agent has his/her individual thinking stereotypes and paradigms;
- etc.

The factors mentioned above do not exhaust the entire list but they are important for understanding the importance of taking into account the development of reflective approaches to analyzing and forecasting the price dynamics in financial markets.

At the same time in the market there are economic agents who have a variety of investment strategies that reflect the interests of market participants in different time intervals. Individual investment preferences and expectations as well as subjective features of psychology compel economic agents to make transactions, taking into consideration the deliberately filtered (according to the individual investment strategies and paradigms) market information. In this case, the difference in selecting information causes various quotes to appear, which are the results of market expectations from specific individuals who trade in financial market.

Thus, the current financial market price is an integrated result of these individual reflexive influences on the price dynamics from all economic agents who are simultaneously working in the market.

Therefore one should consider the reflexivity when forecasting trend modeling in financial markets in real time. Hence there is a need to develop new appropriate tools, which would take into account market reflexive processes.

Current volatility as a measure of market reflexivity

In order to solve some problems listed above we encourage to use the current market volatility index, based on a fundamentally different methodological approach.

Prices in financial markets are available to economic agents in the form of a four-time series: $P_{\Delta t} = \{Open_{\Delta t}, High_{\Delta t}, Low_{\Delta t}, Close_{\Delta t}\}$, where Δt is the time interval during which the price dynamics is characterized by the opening price $Open_{\Delta t}$, the highest price $High_{\Delta t}$, the lowest price $Low_{\Delta t}$ and the closing price $Close_{\Delta t}$. These four prices are involved in the formation of the so-called Japanese candlestick (see Fig. 1) and integrally reflect the expectations of market participants concerning the future price dynamics during the interval Δt.

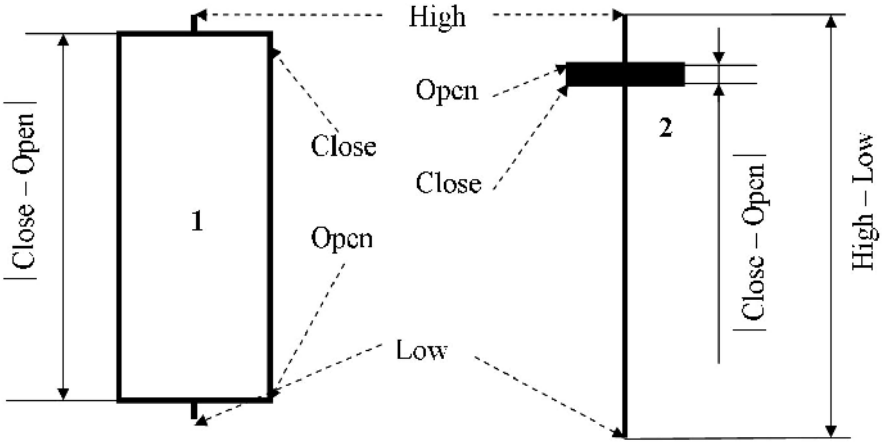

Fig. 1. Graphical interpretation of VM factor (Compiled by the author)

Taking into account the considerations given above, the rate of current volatility VM (mean «Volatility Momentum»), which reflects the current trends in financial markets, will be calculated the following way:

$$VM=\frac{High-Low}{|Open-Close|}\geq 1 \qquad (5)$$

If the denominator of the formula (5) is 0, use the formula (6), which is a special case of (5):

$$VM=\frac{High-Low+\varepsilon}{\varepsilon}, \qquad (6)$$

ε is an amount, which is less than the amounts used in calculation. In our case, $\varepsilon = 1/10$ of point quotation used in a particular financial market. That means that ε is at least 10 times less than any price value involved in the calculations.

Formula (5) determines in how many times the height of the «body» of candles in [Open, Close] price range is lower than the «shadows» of the same candles in [Low, High] price range (see Fig. 1). In other words, how many times the expectations of economic agents about the future price trends during the current trend along the line Open → Close were different from the expectations of market participants, whose investment decisions varied from the current trend towards High and Low.

Formula (6) is designed for candles that have |Open – Close| = 0 (i.e., the «body» of the candle in the range of [Open, Close] has a zero height), and allows us to distinguish to what extent the value of VM is different for candles with different geometry of «shadows» (the part of the candle which remains outside the «body» of the candles). For example, the «body» of the candle number 2 (see Fig. 1) has almost a zero height. Usually candles with such a «body» appear on computer monitors of bidders when there is a change in the current trend or its correction. That is the reduction of the «body» size of the current candle

while its «shadows» is growing (that happens to the candle number 2) sends a signal to bidders that the current trend reduces the rate of its growth. In contrast, the candle which «body» is larger than its «shadow» (the candle number 1 in Fig. 1) «reports» bidders that the current trend has been formed and most likely it will be kept the same.

It must be said that approaches in defining market volatility, which had existed before the current volatility index was formed, had worked as a predictive indicator of the market quite unsatisfactorily.

The socio-economic sense of indicator VM is that this figure shows to what extent the trend, which is working within the study period Δt along the line Open $\rightarrow$ Close, becomes risky (unpredictable in its dynamics) to continue trading. The candle configuration differs from the candle box without a «shadow» (Fig. 1) at the expense of transactions, the prices of which differ from the general trend (in the price range [Open, Close]) in the direction of High and Low. VM shows how the common trend (in price range [Open, Close]) may differ from the views of any economic agent operating in the analyzing market. That is in what way the view of market participants, who are involved in shaping the current trend along the line Open $\rightarrow$ Close during the time period Δt (in price range [Open, Close]), may differ from the views of other market participants who have signed the deal at a price deviating in the direction of High and Low.

The higher the VM indicator, the more different are the views of market participants about equivalence of the current price for the monitoring, over the specified period of time Δt, an asset to the current trend. Once the value of the VM indicator starts to exceed 1 significantly, it means that the total length of the «shadows» is substantially longer than the «body» of the candles. Studies have shown that this occurs when the market has a side or a sluggish current trend, and the views of economic agents about the future of price dynamics are contradictory. Hence, it is necessary to expect a significant change in the current trend — either the weakening or reversal of this trend — that is the increase of the unpredictability of the price dynamics. Consequently it is recommended to complete all transactions concluded earlier in the direction of the current trend. Meanwhile the best time to close the position (in terms of profit maximization of the economic agent) should be considered the moment when the value of the VM indicator reaches a local maximum.

The reduction of the VM indicator suggests that market participants have unanimous views on the future dynamics of the market price and the current trend, at least, has begun to be formed.

Therefore, the VM indicator quantitatively measures the psychological mood of the market and, because of its economic sense, it can be used for forecast modeling of the trend dynamics and, as a result, to be regarded as quantitative measure of the risk of loss when trading in financial markets.

Since the prices involved in «building» a candle are the results of action-minded market participants, and the VM indicator, because of its economic sense, reflects the «market sentiment». The VM indicator can be considered as a measure of the market in terms of reflexivity by George Soros [12, pp. 50-52], who believes that it is almost impossible to have the equilibrium state of the financial market in real life. The supply and demand curves do not only correlate with each other but also with the market participants mindsets, which in their turn may significantly affect these curves. Purchase or sale decisions are made based on the forecasts of future prices, which, oddly enough, are largely determined by these decisions made in the real time. In the last decades the role of expectations has substantially increased because an economic agent can work in financial markets, using a large banking arm.

The assumption that the VM indicator can be considered as a measure of market reflexivity was proved in [13] using the entropy of Grassberger-Prokaccia (for details on the algorithm of this entropy calculation, see [14]).

Figure 2 presents graphs of the value indicator VM and the quantitative indicator of trend strength |DClose| for the time period from 06/02/2004 00:00 to 00:00 08/06/2004 for the currency pair EUR / USD FOREX with depth at the time horizon of $\Delta t = 1$.

At the current time t $|\Delta Close_t| = |Close_t - Close_{t-\Delta t}|$ ($|\Delta Close|$ in Fig. 2 is taken modulo a factor of 2500 and increased by 1.0 for better visibility).

Figure 2 shows that if the value of $|\Delta Close|$ increases, the VM indicator decreases, and vice versa; if the VM indicator increases, the value of $|\Delta Close|$ decreases.

The proposed indicator of the current volatility is significantly different from the above-mentioned types of volatility. Here are, from a methodological point of view, the most important of these differences:

• when calculating the current volatility, one does not use a lot of members of the time series of prices, as it happens when calculating other volatility indicators. When taking into account information about the price dynamics history, a problem of «aftereffect» arises (the event took place «a long time ago» but its influence on the market volatility can be seen «now»). This effect contributes additional disturbances,

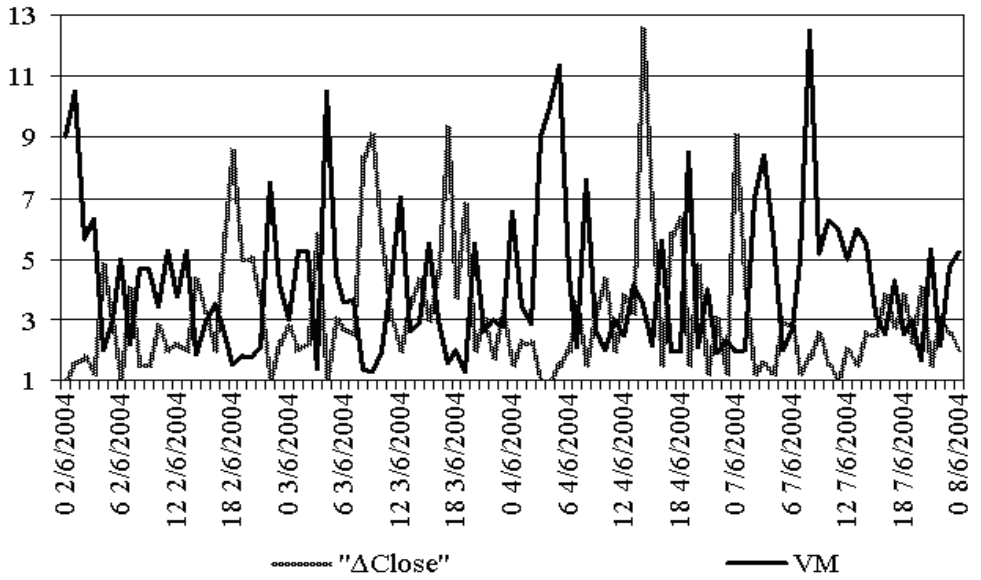

Fig. 2. Graphs of the VM factor and trend |ΔClose| changes (Calculated by the author)

which are not always adequate, into the whole forecasting process, thus, making the forecasting results incorrect. Besides, economic agents usually need important information that allows them to make current investment decisions in real time. The socio-economic sense of the VM indicator reflects the market participants needs better than the ideology of other volatility indicators described in [3-4];

• taking such an important characteristic as the market reflection into account significantly distinguishes the VM indicator from other volatility indicators and increases the relevance and information of the content analysis and forecasting processes in financial markets;

• the calculating method of the current volatility indicator, in contrast to the methods of calculating other volatility types, considers the most complete current information about the price dynamics. That is all kinds of prices that determine the current market trend: Open, High, Low, Close, which is also an advantage of the VM indicator when comparing to other volatility indicators.

The mentioned above differences greatly distinguish the VM indicator from the mentioned volatility types because they can be used in the current forecasting trend modeling in financial markets.

Further studies have shown that the indicator of the current market volatility can be effectively used for forecasting modeling of the price dynamics in financial markets.

In conclusion it must be said that the approaches to volatility calculation that had existed prior to the current volatility indicator had not worked well enough as forecasting market indicators.

The use of current volatility in forecast trend modeling in financial markets

The Practical application of the current market volatility indicator is implemented in the model, which represents an analogue of the mechanical trading system that is used by traders working in financial markets.

The general form of the model can be described by the formula:

$$MP(t) = F(\Delta t, P(t), n, m, k), \quad (7)$$

where MP is an operation which has 3 states: «buy», «sell», «do nothing»;

F is an operator with significant nonlinear characteristics, which transfers from the space of vector-valued function P(t) into the space of decision «buy», «sell», «do nothing» and is described verbally in the work;

Δt is the depth of the temporary horizon, in which either the model or periodicity of the quotation arrivals works;

P(t) is a vector-function whose components are the numerical values of the price series Open(t), High(t), Low(t), Close(t);

n, m, k are controlling parameters of the model, which are described below.

The VM indicator determines the strength inherent in the formula for calculating the socio-economic sense as well as the right moment for making a deal, but not the type of the transaction (purchase or sale). As an indicator, which shows the direction of the future trend, the value of the current value sign ΔAP_t

($\Delta AP_t = AP_t - AP_{t-\Delta t}$, $AP_t = \frac{Open(t) + High(t) + Low(t) + Close(t)}{4}$) at the certain time period t is used.

If the current value ΔAP_t becomes greater than zero, one should expect a trend increase and as a result a purchase operation. When the current value ΔAP_t is less than zero, one should expect a trend degrease and a sale operation. ΔAP_t has been chosen not to allocate the advantage of a certain quotation over the rest of the quotes that take place in forming the candle. We think that any quote that comes to the capital market is the result of the existing trend analysis made by the market participants. It is therefore proposed to use integral indicator of the candle — ΔAP_t, which is also, in our opinion, closer to the real meaning of the possible transaction prices for a certain period of time Δt that has also been proved by the further studies.

As an indicator of the end of the transaction we propose to change the current sign of ΔAP_t to the opposite one.

Thus, the analytical form of this model can be described as:

$$MP(t) = \begin{cases} \begin{cases} \dfrac{\frac{1}{m}\sum_{i=1}^{m} VM_{t-i\bullet\Delta t}}{VM_t} > n \\ \Delta AP_t > k \end{cases} & ;\text{start of buying} \\ \begin{cases} \dfrac{\frac{1}{m}\sum_{i=1}^{m} VM_{t-i\bullet\Delta t}}{VM_t} > n \\ \Delta AP_t < k \end{cases} & ;\text{start of sale} \\ \Delta AP_t \text{ changes its sign - the end of the current transaction} \end{cases} \quad (8)$$

We want to introduce some assumptions to simplify the model:

1. In order to test the presented model we have chosen FOREX market. Let us assume that the size of the trade deposit is $ 1,000 and the amount of leverage that a broker gives to a market participant is 100. Thus, the size of the lot will be $ 100,000.

2. The transaction costs will be the ones that are used in the FOREX dealing centers of Ukrsotsbank (3 points or $ 30 per transaction). At the same time the revenue from the transaction will be calculated taking into account the transaction costs.

3. The slippage (a change in the market prices for the period of the investment decision prior to its implementation in the real deal) will be 5 points or $ 50 per operation or $ 100 per transaction.

4. The signal for a market participant to prepare for a transaction at time t will be assumed the decrease of the current indicator of VM_t from the previous one in n times. Such value change of the indicator VM_t suggests that the current market volatility has substantially declined, which indicates an increase in market participants consensus on the nature of the trend in the near future and reduction of the risk level when undertaking the exchange operation. That is the way the current volatility is used in the model as a quantitative measure of reflexivity of the market.

5. The following conditions will be considered to be the criteria for determining the start of the transaction:

- $\Delta AP_t > k$ is a signal to buy;
- $\Delta AP_t > k$ is a signal to sale,
- k is a parameter, which is the measure of the trend strength for the current period of time Δt, or the tangent of the angulations of the linearized trend for the time period Δt.
- $$\frac{\frac{1}{m}\sum_{i=1}^{m} VM_{t-i\Delta t}}{VM_t} > n, \quad (9)$$
- n and m are the given model parameters for its better adaptation to the market, the behavior of price dynamics that is strongly nonlinear and depends on many factors, which are not taken into account in the model;

• n is a threshold value of relative change VM or an indicator of how many times the current value has decreased the risk of loss in carrying out trade transactions in the market (see equation (3));

• m is the number of candles involved in the calculation that is a quantitative indicator of the level of determinism in the current trend or the depth of the «market memory», which is taken into account in the calculations.

6. Signal, confirming the previous one (for example, a row of signals for a purchase following each other in succession) is ignored.

7. The signal for closing the current transaction will be the change of the sign ΔAP_t into an opposite one.

8. We shall calculate the financial results of transactions using the model at average prices of AP: the financial result of the sale transaction is the difference between the price AP of the beginning transaction and the price AP of the end transaction (for the purchase transactions one will use a minus sign before the transaction result).

9. The criteria of results effectiveness of the model application will be the income for the analyzed period.

10. We shall neglect the interruptions in the work of the market (such as holidays and weekends).

11. The quotation supplied to the market participants takes into account all factors affecting the price dynamics in financial markets.

The proposed model was tested during the study of the dynamics of the currency pair quotes the EUR / USD FOREX for 7 months (from 01.08.2008 to 02.03.2009 during the financial crisis) at the depth of the working horizon in a day (182 quotes). For comparison, the model was tested for the same pair of currencies in the period before the financial crisis for 7 months (01.01.2007 to 31.07.2007) at the same depth of the working horizon (182 quotations). Source of quote: [15].

The main results of the model testing are shown in Figure 2.

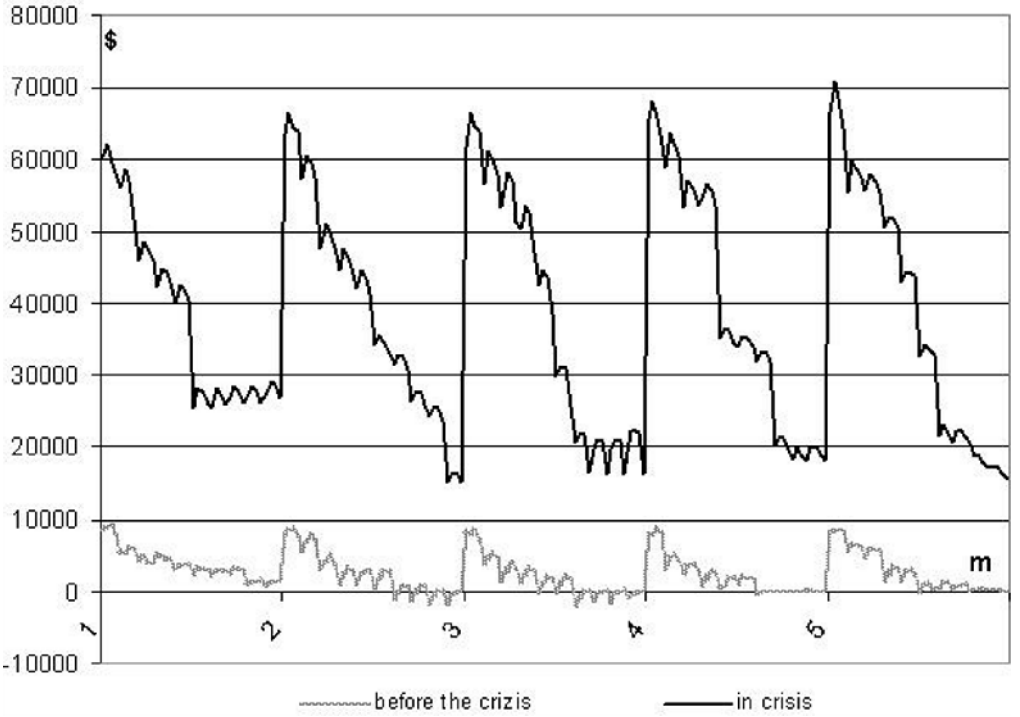

Fig. 3. The graph of the profit ($) when using the model depending on the parameter m (Calculated by the author)

CONCLUSIONS

When analyzing the results of the model testing, we can draw the following conclusions:

1. Even if the essential value of the slippage (10 points against 4, which is usually used in practice) is high, the size of the profit during the financial crisis is about $7000 – $9000 a month or 700-900% profitability depending on the control parameters of the model.

2. Such high profitability of operations is due to the significant market volatility (during the crisis the average volatility VM for the analyzed period was 16.88, while before the crisis for the same period VM had been 9.84). Before the crisis the volatility level was lowered and that was the reason for the average profitability of operations to decrease to 45-70% per month depending on the control parameters of the model.

3. The high return from operations, even if the slippage is very rigid, confirms the adequacy of the model. Moreover, the higher the volatility of the analyzed market is, the higher is profitability of the model.

4. In accordance with the data shown in Fig. 2, we can conclude that during the crisis one should use the model taking into account the long «memory of the market» for the small value of the parameter n (n = 2, which is not a rigid requirement imposed on the variation of the VM indicator at the beginning of the transaction: the formula (9)): The figure shows that the maximum return is obtained while using the «memory of the market» during 5 days (or m = 5).

5. The effectiveness of the model application depends on the parameter k, which determines the strength of an emerging trend. During the crisis, however, the value of the parameter k must be more than 0,002, whereas prior to the crisis the optimal value of the parameter k was less than 0,002. By setting such high demands on the strength of the nascent trend one can significantly increase the profitability of trading operations.

6. Considering the graphs in Fig. 3, it appears that with increase of the formula stringency (5) — the parameter n — the return from operations decreases. Fig. 3 shows this reduction as dips in the graph. Moreover, if the value of the parameter n one should not consider a long «memory of the market» (one can limit m = 1).

The above model (in its various versions) has been successfully tested enough to predict trends in:

- FOREX (various currency pairs for different depths of time horizons);
- NYSE (stock, Boeing and Coca-cola for different depths of time horizons);
- RTS (options to the depths of time horizon of 1 day),
- as well as analyze and predict indexes of NASDAQ, S&P and RTS (to the depths of the time horizon of 1 day).

At the same time the return on investment, according to the model, when taking the above assumptions into consideration, was measured in tens of percent per month.

Such effectiveness of the model shows that the proposed rate of the current volatility VM, which takes into account the market reflection, is an effective tool for predictive modeling of current trends in financial markets.

Some authors [16-17] have defined the area of the effective use of the analyzed model, taking into account the current market volatility, which shows that the most efficient way to use this model is for prediction of trends in financial markets when the depths of time horizon (the frequency of incoming quotes to market participants) is from 10 – 20 minutes to 1 day. This confirms the adequacy of the name of the model (the current volatility) and the socio-economic content of the VM indicator.

The VM indicator was also quite successfully used for modeling the use of balances on current customer accounts as a bank resource base without creating a situation where the bank is unable to pay off customers at their request, especially when this is the cheapest financial resource for commercial banks (although this is the most unstable part of the bank resources) [18].

All of the above suggests the following:

- one should take into account the reflexivity of the market, as its essential attribute, and is necessary and methodologically adequate for predictive modeling of trends in financial markets;
- volatility is a universal and important feature of such socio-economic systems as financial markets. The current volatility VM, because of its socio-economic sense, can be effectively used to forecast trends in modeling as it is a quantitative measure of reflexivity of such systems.

In general, however, it would be perfectly correct to say that the approach to modeling the price index dynamics using the current volatility as a measure of reflexivity of the market has a great scientific, methodological and practical value.

REFERENCES

1. Kussy M. Predictive modeling of the trends dynamics in the FOREX taking into account the fractality and the reflexivity of the market / M. Kussy // Culture of the Black Sea peoples. — 2004. — №48. — Vol. 1. — PP. 35-39

in Russian: Куссый М.Ю. Прогнозное моделирование динамики трендов на FOREX с учетом фрактальности и рефлексивности рынка / М.Ю. Куссый // Культура народов Причерноморья. — 2004. — № 48. — Т. 1. — С. 35-39.

2. Yakimkin V.N. Financial dealing. Book 1 / V.N. Yakimkin. — Moscow: IKF Omega-L, 2001. — 469 p.
in Russian: Якимкин В.Н. Финансовый дилинг. Книга 1 / В.Н. Якимкин. — М.: ИКФ Омега-Л, 2001. — 469 с.

3. Chekulayev M. Risk management: financial risk management based on the volatility's analysis / M. Chekulayev. — Moscow: Alpine Publisher, 2002. — 344 p.
in Russian: Чекулаев М. Риск-менеджмент: управления финансовыми рисками на основе анализа волатильности / М. Чекулаев. — М.: Альпина Паблишер, 2002. — 344 с.

4. Peters E. Fractal market analysis: applying chaos theory to investments and economics / E. Peters. — Moscow: Internet-trading, 2004. — 304 p.
in Russian: Петерс Э. Фрактальный анализ финансовых рынков: применение теории Хаоса в инвестициях и экономике / Э. Петерс. — М.: Интернет-трейдинг, 2004. — 304 с.

5. Peters E. Chaos and order in the capital markets / E. Peters. — Moscow: Mir, 2000. — 333 p.
in Russian: Петерс Э. Хаос и порядок на рынках капитала. Аналитический взгляд на циклы, цены и изменчивость рынка / Э. Петерс. — М.: Мир, 2000. — 333 с.

6. Alexander S. Price movements in speculative markets: trends or random walks / S. Alexander // International Management Review. — 1961. — Vol. 2. — PP. 7-26.

7. Cheng B. On Consistent Non-parametric Order Determination and Chaos / B. Cheng and H. Tong // Journal of the Royal Statistical Society. Series B. — 1992. — Vol. 54. — PP. 427–449.

8. Cheung Y.-W. Long Memory in Foreign Exchange Rates / Y.-W. Cheung // Journal of Business and Economic Statistics. — 1993. — Vol. 11. — PP. 93–101.

9. De Bondt W. Does the Stock Market Overreact? / W. De Bondt, R. Thaler // Journal of Finance. — 1985. — Vol. 40. — PP. 793-808.

10. Hsieh O.A. Chaos and Nonlinear Dynamics: Application to Financial Markets / O.A. Hsieh // Journal of Finance. — 1991. — Vol. 46. — PP. 1839-1877.

11. Radzicki M. Institutional Dynamics, Deterministic Chaos, and Self- Organizing Systems / M. Radzicki // Journal of Economic Issues. — 1990. — Vol. 24. — PP. 57-102.

12. Soros G. The Alchemy of Finance / G. Soros. — Moscow: Infra-M, 1996. — 415 p.
in Russian: Сорос Дж. Алхимия финансов / Дж. Сорос. — М.: Инфра-М, 1996. — 415 с.

13. Ermolenko G. The detection of volatility depending on the entropy in the FOREX / G. Ermolenko, M. Kussy, R. Morozov, S. Scherbina // Culture of the Black Sea peoples. — 2006. — №74. — Vol. 2. — PP. 16-19.
in Russian: Ермоленко Г.Г. Выявление зависимости волатильности от энтропии на FOREX / Г.Г. Ермоленко, М.Ю. Куссый, Р.А. Морозов, С.В. Щербина // Культура народов Причерноморья. — 2006. — № 74. — Т.2. — С. 16-19.

14. Pincus S.M. Approximate entropy as a measure of system complexity / S.M. Pincus // Proc. Natl. Acad. Sci. USA, Mathematics. — 1991. — March. — Vol. 88. — PP. 2297-2301.

15. http://forexite.com/default.html?34.

16. Kussy M. Determination of the effective use of predictive models of the prices's dynamics in FOREX, taking into account the current market volatility / M. Kussy, G. Morozova // Culture of the Black Sea peoples. — 2008. — №124. — PP. 33-36.
in Russian: Куссый М.Ю. Определение области эффективного применения прогнозной модели динамики цены на FOREX с учетом текущей волатильности рынка / М.Ю. Куссый, Г.С. Морозова // Культура народов Причерноморья. — 2008. — №124. — С. 33-36.

17. Kussy M. Determination of the effective use of predictive models of the prices's dynamics in the stock market taking into account the current market volatility / M. Kussy, A. Doroshenko, P. Sivura // Culture of the Black Sea peoples. — 2008. — № 140. — PP. 92-96.
in Russian: Куссый М.Ю. Определение области эффективного применения прогнозных моделей динамики цены на фондовом рынке с учетом текущей волатильности рынка / М.Ю. Куссый, А.Н. Дорошенко, П.А. Сивура // Культура народов Причерноморья. — 2008. — № 140. — С. 92-96.

18. Kussy M. Model of the current balances in client accounts as a resource base of the bank / M. Kussy, P. Kussy, R. Morozov, G. Morozova // Culture of the Black Sea peoples. — 2007. — №108. — PP. 40-42.
in Russian: Куссый М.Ю. Модель использования остатков средств на текущих клиентских счетах в качестве ресурсной базы банка / М.Ю. Куссый, П.М. Куссый, Р.А. Морозов, Г.С. Морозова // Культура народов Причерноморья. — 2007. — №108. — С. 40-42.

Стаття надійшла до редакції 28 грудня 2012 року

УДК 336: 368.03

Швець Ю.Ю.,
к.е.н., доцент, ТНУ імені В.І. Вернадського

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЗАЛЕЖНОСТІ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА ВІД ВИТРАТ НА РЕМОНТ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ І ФОНДОВІДДАЧІ НА ПРИКЛАДІ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті приводиться аналіз основних засобів на прикладі ДП «Севвінзавод», основним предметом діяльності якого є виробництво шампанських вин. А також спроба математичного розрахунку напрямком підвищення ефективності використання виробничих потужностей шляхом аналізу вдосконалення структури основних виробничих фондів.

Ключові слова: основні засоби, виробничі фонди, регресія, витрати на амортизацію.

ВСТУП

Важко переоцінити значення ефективного використання основних засобів і виробничих потужностей. Вирішення цього завдання означає збільшення виробництва продукції, підвищення віддачі створеного виробничого потенціалу і більш повне задоволення потреб населення, поліпшення балансу обладнання в країні, зниження собівартості продукції, зростання рентабельності виробництва, нагромаджень підприємств.

Поліпшення використання основних засобів означає також прискорення їхньої оборотності, що значною мірою сприяє вирішенню проблеми скорочення розриву в термінах фізичного і морального зносу, прискорення темпів відновлення основних засобів. Нарешті, ефективне використання основних засобів тісно пов'язане і з іншим ключовим завданням — підвищенням якості продукції, що випускається, так як в умовах ринкової конкуренції швидше реалізується і користується попитом високоякісна продукція.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є побудова моделі економіко-математичного моделювання залежності прибутку підприємства від витрат на ремонт основних засобів і фондовіддачі виробничого підприємства, а також їх рівня на підставі побудови економіко-математичної моделі максимізації фінансової стійкості.

РЕЗУЛЬТАТИ

Успішне функціонування основних засобів і виробничих потужностей залежить від того, наскільки повно реалізуються екстенсивні та інтенсивні фактори поліпшення їх використання. Екстенсивне поліпшення використання основних засобів і виробничих потужностей припускає, що, з одного боку, буде збільшено час роботи діючого устаткування в календарний період, а з іншого — підвищена питома вага діючого устаткування в складі всього устаткування, наявного на підприємстві.

Найважливішими напрямками збільшення часу роботи устаткування є [1]:

1) скорочення та ліквідація внутрішньозмінних простоїв обладнання шляхом: підвищення якості ремонтного обслуговування обладнання, своєчасного забезпечення основного виробництва сировиною, матеріалами, паливом, напівфабрикатами, забезпечення виробництва робочою силою;

2) скорочення цілоденних простоїв обладнання, підвищення коефіцієнта змінності його роботи.

Повне використання всього фонду часу роботи діючого парку устаткування дозволяє без додаткових капітальних вкладень збільшити обсяг продукції і знизити її собівартість. Збільшення часу роботи окремих верстатів, апаратів сприяє зростанню випуску продукції і зниження фондомісткості в тому випадку, якщо дана стадія процесу є «вузьким місцем» в загальній технологічній процедурі. Збільшення часу роботи устаткування по всьому технологічному «ланцюжку» також веде до зростання обсягу виробництва і зниження фондомісткості продукції [3]. Але останнє залежить, головним чином, від того, як або за рахунок чого будуть скорочуватися простої обладнання. Першочерговим резервом є ліквідація позапланових простоїв через відсутність сировини, енергії, затримки збуту продукції.

Коефіцієнт змінності можна підвищити за рахунок додаткової чисельності верстатників, вивільнення зайвого устаткування [2].

Важливим шляхом підвищення ефективності використання основних засобів і виробничих потужностей є зменшення кількості зайвого устаткування та швидке залучення у виробництво

невстановленого устаткування. Невикористання, великої кількості засобів праці знижує можливості приросту виробництва, веде до прямих втрат уречевленої праці внаслідок їх фізичного зносу, так як після тривалого зберігання обладнання часто приходить в непридатність. З іншої сторони ж обладнання при доброму фізичному стані виявляється морально застарілим і списується разом з фізично зношеним.

Значно більші можливості інтенсивного шляху підвищення ефективності основних засобів і виробничих потужностей. Він припускає підвищення ступеня завантаження основних засобів в одиницю часу. Підвищення інтенсивного завантаження устаткування може бути досягнуто при модернізації діючих машин і механізмів, встановленні оптимального режиму їх роботи [6]. Робота при оптимальному режимі технологічного процесу забезпечує збільшення випуску продукції без зміни складу основних засобів, зростання чисельності працюючих і при зниженні витрат матеріальних ресурсів на одиницю продукції [7].

Інтенсивність використання основних засобів підвищується шляхом технічного вдосконалення знарядь праці і технології виробництва, шляхом ліквідації «вузьких місць» у виробничому процесі, скорочення термінів досягнення проектної продуктивності техніки, підвищення кваліфікації і професійної майстерності робітників.

Розвиток техніки і пов'язана з цим інтенсифікація процесів не обмежені. Тому не обмежені і можливості інтенсивного підвищення використання основних засобів і виробничих потужностей [2].

Істотним напрямком підвищення ефективності використання виробничих потужностей є удосконалення структури основних виробничих фондів. Оскільки збільшення випуску продукції досягається тільки у провідних цехах, то важливо підвищувати їх частку в загальній вартості основних засобів. Збільшення основних засобів допоміжного виробництва веде до зростання фондомісткості продукції, так як безпосереднього збільшення випуску продукції при цьому не відбувається. Але без пропорційного розвитку допоміжного виробництва основні цехи не можуть функціонувати з повною віддачею [6]. Тому встановлення оптимальної виробничої структури основних засобів на підприємстві є досить важливим напрямком поліпшення їх використання.

На успішне вирішення проблеми поліпшення використання основних засобів, виробничих потужностей і росту продуктивності праці значно впливає створення крупних виробничих об'єднань. Разом з цим необхідно більше уваги звернути на розвиток спеціалізації виробництва і технічного переозброєння діючих підприємств, результатом діяльності цих підприємств є створення невластивої їхньому профілю продукції, створення спеціалізованих промислових об'єктів які тяжіють до великих індустріальних центрів у невеликих і середніх містах, де є резерви робочої сили.

Проводячи курс на розвиток спеціалізації діючих підприємств, варто мати на увазі, що це спрощує їхню виробничу структуру, вивільняє робочу силу з допоміжних і обслуговуючих підрозділів, комплектує тим самим другі зміни основних цехів і підвищує коефіцієнт змінності [10].

Прискорені темпи механізації підйомно-транспортних, вантажно-розвантажувальних і складських робіт є основою для ліквідації наявної диспропорції в рівні механізації основного і допоміжного виробництва на промислових підприємствах, вивільнення значної кількості допоміжних робітників, забезпечення поповнення основних цехів робочою силою, підвищення коефіцієнта змінності роботи підприємств і розширення виробництва на діючих підприємствах без додаткового залучення робочої сили. У великих містах, що мають дефіцит робочої сили, рішення проблеми поліпшення використання основних засобів і виробничих потужностей діючих підприємств шляхом їхньої реконструкції, розширення, механізації й автоматизації виробництва, удосконалювання організації виробництва і праці має особливо важливе значення.

Творче і сумлінне відношення робітників до праці є важливою умовою поліпшення використання основних засобів і виробничих потужностей.

Відомо, що від досконалості системи морального і матеріального стимулювання в значній мірі залежить рівень використання виробничих потужностей і основних засобів. Аналіз техніко-економічних показників промислових підприємств, що працюють у нових умовах планування й економічного стимулювання, свідчить, що новий економічний механізм, у тому числі введення плати за виробничі фонди, перегляд оптових цін, застосування нового показника для визначення рівня рентабельності, створення на підприємствах заохочувальних фондів, сприяють поліпшенню використання основних виробничих фондів [8].

Таким чином, будь-який комплекс заходів щодо поліпшення використання виробничих потужностей і основних засобів, розроблювальний у всіх ланках управління промисловістю, повинен передбачати забезпечення росту обсягів виробництва продукції, насамперед за рахунок більш

повного й ефективного використання внутрішньогосподарських резервів і шляхом більш повного використання машин і устаткування, підвищення коефіцієнта змінності, ліквідації простоїв, скорочення термінів освоєння знову введених у дію потужностей, подальшої інтенсифікації виробничих процесів.

Для нормального функціонування підприємства, необхідна наявність певних засобів і джерел. Основні фонди, що складаються з будівель, споруд, машин, устаткування та інших засобів праці, які беруть участь у процесі виробництва, являють самою головною основою діяльності фірми [11].

Підвищення ефективності використання основних засобів має велике значення. Підприємства, що мають основні засоби, повинні не тільки прагнути їх модернізувати, але і максимально ефективно використовувати наявні.

Для визначення тісноти зв'язку між показниками, що не знаходяться у функціональній залежності, широко використовується метод кореляційного та регресійного аналізу. Тіснота зв'язку між досліджуваними явищами вимірюється коефіцієнтом кореляції (для прямолінійної залежності).

Економіко-математичні моделі прогнозу будуються у вигляді рівнянь регресії, в яких в якості залежної змінної величини (функції) виступає економічний показник, в даному випадку, витрати на модернізацію, в якості незалежних змінних (аргументів) — формують його фактори — час [5].

У наведеній статті ми вивчаємо вартість витрат на поліпшення основних засобів у ретроспективному періоді, тобто здійснюємо апроксимацію даних і екстраполяцію їх на наступні періоди для прогнозування та планування діяльності підприємства в сфері витрат на поліпшення основних засобів. Витрати на модернізацію становлять величину, яка збільшить балансову вартість об'єкта.

Для моделювання та аналізу використовуємо дані обліку ДП «Севвінзавод» за кожен місяць року попереднього і звітного року.

Здійснення аналізу багато в чому спрощується при застосуванні спеціальних лічильних програм. Такою є «MS Excel». Розрахунок проводиться легше, якщо використовувати програму для складання стандартної таблиці з метою розрахунку коефіцієнта множинної кореляції [4].

Встановимо регресійну залежність прибутку підприємства (y) від витрат на ремонт основних засобів (x_1) і фондовіддачі (x_2) за представленими вище даними.

Рішення можна представити у вигляді наступних етапів:

1. Введення вихідних даних і розрахунок підсумкових сум по показниках, а також їх середніх в «MS Excel» (формули, що використовуються для вирішення завдання в MS Excel)

2. Додавання стовпців — значення квадратів вихідних даних — x_1^2, x_2^2, y^2 для розрахунку дисперсії і середніх квадратичних відхилень в «MS Excel».

3. Розрахунок парних коефіцієнтів кореляції.

Додаються стовпці, в яких розраховуються попарні ознаки і фактори. Потім розраховуються парні коефіцієнти кореляції за такими формулами (формула 1):

$$r_{yx_1} = \frac{\sum y_i x_{i1}/n - \overline{x}_1\overline{y}}{S_{x_1}S_y};\ r_{yx_2} = \frac{\sum y_i x_{2i}/n - \overline{x}_2\overline{y}}{S_{x_2}S_y};\ r_{x_1x_2} = \frac{\sum x_{1i}x_{2i/n} - \overline{x}_1\overline{x}_2}{S_{X1}S_{X2}}. \quad (1)$$

4. Розрахунок коефіцієнтів рівняння регресії та оцінка їх значимості.

Проводиться на базі формул, наведених у методичних вказівках. Зокрема:

• Знаходження коефіцієнтів (a_0, a_1, a_2) здійснюється за формулами (формула 2):

$$a_1 = \sum_{i=1}^{2} W_{1i}^{-1}V_i = \frac{s_y\left(r_{yx_1} - r_{yx_2}r_{x_1x_2}\right)}{S_{x_1}\left(1 - r_{x_1x_2}^2\right)},\ a_2 = \sum_{i=1}^{2} W_{2i}^{-1}V_i = \frac{s_y\left(r_{yx_2} - r_{yx_1}r_{x_1x_2}\right)}{S_{x_2}\left(1 - r_{x_1x_2}^2\right)}, \quad (2)$$

$$a_0 = \overline{y} - a_1\overline{x}_1 - a_2\overline{x}_2$$

• Визначення залишкової дисперсії:

$$S_{ост}^2 = \sum_{i=1}^{n}(y_i - y(x_{1i}, x_{2i}, \ldots, x_{mi}))^2/K, \quad (3)$$

де K — число ступенів свободи (K = m – n – 1).

• Визначення дисперсії коефіцієнтів регресії ($S_{a_0}, S_{a_1}, S_{a_2}$):

$$S_{a_0}^2 = S_{ост}^2(1/n + \overline{X}W^{-1}\overline{X}'),\ S_{a_0}^2 = S_{ост}^2 W_{kk}^{-1},\ k = 1, 2, \ldots, m, \quad (4)$$

де $\overline{X} = (\overline{x}_1, \overline{x}_2, \ldots, \overline{x}_m)$.

Довірчі інтервали для a_k при числі ступенів свободи K і рівні значимості та визначаються нерівністю: $a_k - S_{a_k} t_{k,\alpha} < \alpha_k < a_k + S_{a_k} t_{k,\alpha}$,

• Визначення статистики коефіцієнтів регресії ($t_{a_0}, t_{a_1}, t_{a_2}$):

$$t_k = \frac{|a_k|}{S_{a_k}}, \text{ де } k = 0, 1, 2, \ldots, m. \quad (5)$$

• Визначення критичного значення t_k, a, при рівні значимості a = 0,05 і числі ступенів свободи k = 16 – 2 – 1 = 13; t_k, a = 2,16.

• Визначення довірчих інтервалів:

$$P\left(\frac{\left|\bar{y}(X^0) - M(Y / X = X^0)\right|}{S_{\bar{y}(X^0)}} \le t_{K,\alpha}\right) = 1 - \alpha, \quad (6)$$

де α — рівень значимості; $t_{K,\,a}$ — критичне значення формули Стьюдента при K ступенях свободи і рівні значимості α.

5. Оцінка значимості рівняння регресії з використанням формули Фішера.

Розрахунок проводиться згідно з формулою:

$$F = \frac{(Q - Q_{ост}) / K_1}{Q_{ост} / K_2}, \quad (7)$$

де Q, $Q_{ост}$ — Сума квадратів відхилень результативної ознаки відповідно від середнього значення і від умовного середнього $\bar{y}(x_1, x_2, \ldots, x_m)$; $K_1 = m$; $K_2 = n - m - 1$.

При заданому рівні значимості a для ступенів свободи K_1 і K_2 за таблицею F-розподілу Фішера знаходять критичне значення F (K_1, K_2, a) і порівнюють його з розрахунковим, визначеним за наведеною вище формулою. Якщо F більше або дорівнює F (K_1, K_2, a), то гіпотезу H_0 про одночасну рівність нулю всіх коефіцієнтів регресії відкидають і рівняння регресії вважають значимим. У нашому випадку рівняння регресії значимо. Якщо ж F менше F (K_1, K_2, a), то рівняння регресії вважають незначущим, тобто відкидається вплив факторних ознак $x_1, x_2, \ldots, x_m$ на результат.

6. Визначення приватних коефіцієнтів кореляції, коефіцієнта кореляції і детермінації:

• Будується кореляційна матриця взаємозв'язку результативного і факторних ознак Q_3:

$$Q_3 = \begin{bmatrix} 1 & r_{xy_1} & r_{yx_2} \\ r_{yx_1} & 1 & r_{x_1x_2} \\ r_{yx_1} & r_{x_1x_2} & 1 \end{bmatrix}, \quad (8)$$

• Обчислюються алгебраїчні доповнення: $A_{1,1}$, $A_{2,2}$, $A_{3,3}$, $A_{1,2}$, $A_{1,3}$ і по формулі (3) обчислюються коефіцієнти кореляції: $r_{yx\ 1x2}$, $r_{yx\ 2x1}$;

• За формулою (3.6) обчислюється множинний коефіцієнт кореляції $R_{yx\ 1\ x\ 2;}$

• Обчислюється коефіцієнт детермінації $R^2_{yx\ 1\ x\ 2.}$

Таким чином, в результаті розрахунків була проаналізована залежність прибутку (y) від суми витрат на ремонт основних засобів (x1) та фондовіддачі (x2) і отримано рівняння регресії виду Y (x1x2) = 6,189 + x1 × 2,401 + x2 × 3,283. Парні коефіцієнти кореляції склали: r (y, x1) = 0,76565236, r (y, x2) = 0,60301762, r (x1, x2) = 0,3362772.

Подальші розрахунки показали, що в дійсності, кореляційний зв'язок між результативним і факторними ознаками сильніше, ніж це випливає із значень парних коефіцієнтів кореляції; коефіцієнт множинної детермінації R^2 = 0,7208, тобто чинники x_1 (сума витрат на ремонт основних засобів) і x_2 (фондовіддача) пояснюють 72,08% варіації результативної ознаки (прибуток).

Отже, відповідно до П(С)БО 7 «Основні засоби» основними засобами називаються засоби праці, які залучені у виробничий процес, функціонують у багатьох виробничих циклах, зберігаючи при цьому свою натурально-речову форму, і переносять свою вартість на вартість готової продукції по частинах, у міру зношування. Залежно від характеру участі основних засобів у процесі відтворення вони підрозділяються на виробничі і невиробничі. До промислово-виробничих фондів відносяться основні засоби, що безпосередньо беруть участь у виробничому процесі, за допомогою яких робочим здійснюється вплив на предмети праці при виготовленні продукції або які створюють необхідні матеріальні умови для здійснення виробництва. Основні невиробничі засоби —

матеріально-технічна база суспільного виробництва. Від їх обсягу залежать виробнича потужність підприємства і значною мірою рівень технічної озброєності праці. Накопичення основних засобів і підвищення технічної озброєності праці збагачують процес праці, додають праці творчий характер, підвищують культурно-технічний рівень суспільства.

За звітний період на підприємстві загальна вартість майна збільшилась на 1966 тис. грн. Даний приріст майна відбувся за рахунок збільшення вартості оборотних коштів підприємства.

ВИСНОВКИ

Негативним моментом у діяльності організації слід вважати наявність дебіторської заборгованості (платежі по яким очікуються більш ніж через 12 місяців після звітної дати). В цілому її зниження склало 1477 тис. грн. Наявність дебіторської заборгованості негативно позначається на рівні ліквідності підприємства.

Спостерігається брак найбільш ліквідних активів для покриття найбільш термінових зобов'язань. Так як такий недолік до кінця року збільшується і становить порівняно велику суму (29 578 тис. грн.), то така ситуація є загрозливою. У той же час підприємству необхідно контролювати ситуацію, щоб подолати подібні негативні явища. На даний момент часу таке положення тягне за собою погіршення фінансового стану підприємства, якщо тенденція буде зберігатися, в перспективі це викличе нестачу коштів для погашення строкової заборгованості. У 2011 році положення також погіршилося у відношенні важкореалізованими активів, вони стали більше постійних пасивів.

На поточну дату, незважаючи на те, що є деякі позитивні сторони при оцінці ділової активності підприємства, за більшістю показників дає можливість виявити його неплатоспроможність, таким чином необхідно намітити цілі по управлінню дебіторською заборгованістю, контролю структури оборотних активів.

З проведеного аналізу видно, що показники рентабельності знаходяться на невисокому рівні, однак їх значення в звітному році значно краще, ніж у попередньому. У звітному періоді показники рентабельності збільшилися, оскільки підприємство стало приносити прибуток, адже в попередньому році більшість показників рентабельності були негативними через збитковість діяльності підприємства, на що безпосередньо вплинуло загальне кризове становище в країні. Таким чином, у звітному періоді спостерігається підвищення показників рентабельності, що є позитивною тенденцією і може дозволити підприємству вийти з кризового становища, в разі підтримки ним тієї ж політики.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Васильева Л.А. Амортизационная политика — проблемы и перспективы / Л.А. Васильева // Финансы. — 2006. — №6. — С. 26-28.

2. Грищенко О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / О.В. Грищенко — Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2000. — 112 с.

3. Зайцев Н.Л. Экономика промышленного предприятия / Н.Л. Зайцев — М.:ИНФРА- 2003. — 246 с.

4. Зятковський І.В. Фінанси підприємств / І.В. Зятковський — Тернопіль: Економічна думка, 2003. — 320 с.

5. Інформаційний довідник. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.balance.ua/sai/sprav_info/metodu_amortizac.htm

6. Кононенко О. Анализ финансовой отчетности / О. Кононенко — Х.: Фактор, 2003. — 148 с.

7. Малышкин А.Г. Амортизация: расчет в бухгалтерском и налоговом учете. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.dtkt.com.ua/debet/rus/2000/36/36pr1.html

8. Онишко С.В. Особливості реформування амортизаційної політики в Україні / С.В. Онишко, Д.М. Серебрянський // Фінанси України. — 2009. — №4. — С. 13-19.

9. Основные средства: Положение (стандарт) бухгалтерского учета №288/4509 // Бухгалтерский учет и аудит. — 2004. — №12. — С. 33-36.

10. Палий В.Ф. Основной капитал и оборотные материальные активы / В.Ф. Палий — М.: Бератор-Пресс, 2003. — 200 с.

11. Пасхавер Б. Динамика фондового наличия / Б. Пасхавер // Економіка України. — 2003. — №7. — С. 23-31.

Стаття надійшла до редакції 25 грудня 2012 року

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ

УДК 330.341

Білопольський М.Г.,
д.е.н., професор, ПДТУ

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті здійснено дослідження щодо удосконалення управління інноваційним потенціалом підприємств України. Здійснена розробка методичних положень щодо підвищення ефективності управління інноваційним потенціалом підприємств в умовах глобалізації.

Ключові слова: управління, інноваційний потенціал підприємства, глобалізація.

ВСТУП

Інноваційна активність підприємств України визначається інтенсивністю інноваційної діяльності, яка спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок, випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг.

Незважаючи на досить високий рівень науки, відомі в світі наукові школи, наявність значної кількості фахівців із вищою освітою у народному господарстві, запас нереалізованих винаходів, в Україні спостерігається суттєва інноваційна криза виробництва. Питома вага продукції, виробленої на основі нових технологій, становила у машинобудуванні 26,5% (при цьому частка приросту прибутку в результаті впровадження інновацій у загальному зростанні прибутку дорівнювала лише 11,3%). Не поліпшується ситуація у галузях металургії (відповідно 22% і 8,4%), хімічній промисловості (20% і 8,4%), на підприємствах харчової і легкої промисловості.

Інноваційний потенціал підприємства забезпечує можливість інноваційної діяльності, є стратегічною здатністю підприємства до реалізації невикористаних можливостей виробничих, інтелектуальних та інформаційних ресурсів. Отже, суттєве значення для розвитку інноваційної діяльності підприємств та підвищення її економічної ефективності має науково обґрунтоване управління інноваційним потенціалом, яке сприяє створенню привабливих економічних та адміністративно-правових умов для розробки, реалізації та підвищення ефективності продуктових, технологічних, економічних, соціальних інновацій, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності продукції.

Необхідність розробки ефективної системи управління інноваційним потенціалом підприємств, визначення його впливу на формування економічної політики підприємств, формування рекомендацій щодо підвищення ефективності функціонування промисловості через впровадження заходів системи управління інноваційним потенціалом об'єктивно зумовили зосередження уваги даного дослідження на проблемах підвищення ефективності інноваційного розвитку підприємств за допомогою впровадження в практичну діяльність системи управління інноваційним потенціалом. Особливості управління інноваційним розвитком підприємств в перехідний період досліджено сучасними вітчизняними вченими, серед яких слід відзначити: В. Амітана, О. Амошу, С. Аптекаря, В. Василенка, Я. Ващука, А. Гальчинського, В. Герасимчука, Н. Гончарову, В. Євтушевського, С. Ілляшенка, А. Кабанова, В. Хобту та інших.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Проблема інноваційного розвитку підприємств постійно збагачується новими науковими доробками, проте теоретична цілісність та практична результативність її розробки ще досить недостатня. Певним підтвердженням цього є особливості стану розвитку інноваційної сфери діяльності підприємств України, які негативно впливають на її діяльність і розвиток. Серед них несприятлива ринкова кон'юнктура; значне зношення основних фондів; застарілі технології; обмеженість джерел фінансування; дефіцит енергетичних, сировинних і фінансових ресурсів; зростаюча роль цінової конкуренції в міжнародному науково-технічному обміні. Отже, метою статті є удосконалення управління інноваційним потенціалом підприємств України та розробка методичних положень щодо підвищення його ефективності.

РЕЗУЛЬТАТИ

В сучасних умовах інноваційне управління є одним з напрямків стратегічного управління, здійснюваного на вищому рівні підприємства. Його метою є визначення основних напрямків науково-технологічної, виробничої й економічної діяльності підприємства у таких сферах: розробка і впровадження нової продукції (послуг), технології (інноваційна діяльність); модернізація й удосконалення продукції та технології, подальший розвиток виробництва традиційних видів продукції; елімінування застарілої продукції, створення досконалої системи менеджменту, фінансово-економічного механізму.

Інноваційне управління забезпечує найбільш ефективне використання інновацій для розвитку і стійкості підприємств у динамічному ринковому середовищі. Здійснення інноваційного управління в цілому включає: розробку планів і програм інноваційної діяльності; спостереження за ходом розробки інновації і її впровадженням; адаптування інноваційних програм; координацію інноваційної діяльності виробничих підрозділів у цій області; забезпечення інвестиціями інноваційних програм; забезпечення програм кваліфікованим персоналом; створення тимчасових творчих цільових груп для рішення інноваційних проблем (від ідеї до її впровадження на комерційній основі) [1].

Проте, основна увага в інноваційному управлінні підприємством повинна приділятися виробленню стратегії інновації та заходів, спрямованих на їх реалізацію. Розробка і поширення інновацій є пріоритетним напрямком стратегії підприємства, оскільки визначає всі інші напрямки її розвитку. Особливістю сучасного етапу розвитку інноваційної діяльності підприємств є створення підрозділів, які поєднують процес дослідження і виробництва. Це припускає наявність тісного зв'язку всіх етапів циклу «наука-виробництво». Створення цілісних науково-виробничо-збутових систем об'єктивно закономірно, обумовлено науково-технологічним прогресом і потребами ринкової орієнтації підприємств.

Головною метою інноваційної політики держави є створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку та використання науково-технічного потенціалу, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, виробництва та реалізації нових видів конкурентоспроможної продукції. Основні напрямки інноваційної політики наведені у табл. 1.

Інноваційна стратегія підприємств спрямована на освоєння різноманітних інновацій. Ці інновації можуть торкатися всіх сфер діяльності підприємства. Слід зазначити, що будь-які досить серйозні інновації в одній сфері діяльності, як правило, вимагають негайних змін у поєднаних ділянках, а іноді і загальної перебудови організаційних структур менеджменту. Отже, підприємства ризикують, впроваджуючи новітні досягнення науки, нову продукцію і технологію, організацію менеджменту та виробництва.

Таблиця 1. Основні напрями інноваційної політики держави *

Види	Зміст
Довгострокові	Орієнтація на інноваційний шлях розвитку економіки України.
	Створення умов для збереження, розвитку і використання вітчизняного науково-технічного та інноваційного потенціалу.
	Забезпечення взаємодії науки, освіти, виробництва, фінансово-кредитної сфери у розвитку інноваційної діяльності.
Середньострокові	Формування нормативної правової бази у сфері інноваційної діяльності.
	Ефективне використання ринкових механізмів для сприяння інноваційної діяльності, підтримка підприємництва у науково-виробничій сфері.
	Сприяння розвитку інноваційної інфраструктури.
Короткострокові	Визначення державних пріоритетів інноваційного розвитку.
	Здійснення заходів на підтримку міжнародної науково-технологічної кооперації, трансфер технологій, захист вітчизняної продукції на внутрішньому ринку та її просування на зовнішній ринок.
	Фінансова підтримка, здійснення сприятливої кредитної, податкової і митної політики у сфері інноваційної діяльності.
	Інформаційне забезпечення суб'єктів інноваційної діяльності.
	Підготовка кадрів у сфері інноваційної діяльності.

* Складено автором

Інновації на часткову модернізацію устаткування і технології виробництва, відновлення продукції, що випускається, зниження витрат і підвищення матеріальної зацікавленості в результатах праці пов'язані з незначним ризиком і є обов'язковими умовами неухильного підвищення ефективності виробництва. Із значним ризиком пов'язане впровадження принципово нових досягнень науки і техніки, що істотно змінюють технічну базу виробництва та організацію менеджменту. До них відносяться не тільки фундаментальні розробки в галузі техніки і технології, але й нові організаційно-економічні рішення.

На думку В.В. Стадник і М.А. Йохни, позитивний вплив на інноваційний потенціал підприємств робить децентралізація в прийнятті рішень, низький рівень формалізації і регламентації управлінських робіт, здатність організаційних структур менеджменту гнучко перебудовуватися відповідно до змін завдань і умов діяльності [2].

Інноваційна діяльність носить творчий характер, але не завжди може мати тверду регламентацію робіт і централізацію прийняття рішень, важко вписується у формалізовані організаційні структури менеджменту. Для останніх характерні тенденції підтримки стабільних відносин і процедур менеджменту, протидії інноваціям, активний опір будь-яким новим формам і методам менеджменту. Виникнення бюрократичних перешкод на шляху інновацій є одним з характерних ознак формалізованих і централізованих організаційних структур менеджменту. Реалізація інновацій в рамках бюрократичних організаційних структур управління проходить більш організовано, ніж у гнучких, неформалізованих структурах.

Організаційні структури управління конкурентоспроможних підприємств повинні мати високий інноваційний потенціал з добре розвинутими структурними підрозділами при безупинному розширенні номенклатури й асортименту продукції, що випускається, підвищенні якості виготовлених виробів і поліпшенні їхніх споживчих властивостей. Впровадження технічних, організаційних і економічних інновацій вимагає адекватних змін у діючих формах і методах менеджменту, обумовлює необхідність безперервності управлінських інновацій.

У сучасній економічній науці всі технічні зміни розглядаються у формі нової продукції і більш ефективної технології. Впровадження нових товарів виступає як надійний засіб забезпечення переваг перед конкурентами, встановлення вигідних цін і зміни частки ринку на свою користь. Зростання маси прибутку на основі продуктових інновацій протидіє зниженню норми прибутку. У свою чергу, технологічні інновації впливають на економію витрат і збільшення прибутку, але не роблять прямого впливу, наприклад, на обсяг продажів, який може зрости при поєднанні технологічних інновацій із заходами в галузі маркетингу.

Визначення структури цілей продуктових і технологічних інновацій відноситься до сфери стратегічних рішень. Стратегія науково-технічного розвитку підприємств повинна містити у собі питання цілеспрямованого пошуку напрямку науково-дослідних і досвідно-конструкторських робіт (НДДКР) і реалізації інновацій. Необхідним елементом формування стратегії науково-технічного розвитку є відповідний механізм менеджменту, який повинен містити цілі НДДКР і наступних інновацій, розподіл витрат на дослідження і розробку інновацій, способи оцінки реалізації інновацій, створення фондів економічного стимулювання нової продукції і технологій, соціально-економічні результати.

Тенденція, що полягає в зростаючій увазі до технологічних інновацій більш адекватна сучасному стану виробництва в Україні. За даним Держкомстату України протягом 2011 року інноваційну діяльність у промисловості здійснювали 1047 підприємств або кожне дев'яте промислове підприємство України. З них 711 підприємств (67,9%) створювали та впроваджували технологічно нову чи значно удосконалювали продукцію.

Потреба в інноваціях у більшості випадків зароджується усередині самого підприємства, яке, у ролі споживача, часто здійснює необхідні розробки для задоволення власних потреб в удосконалюванні організації виробництва і підвищенні його технічного рівня. Інновації стимулюються збільшенням попиту на продукцію і ростом обсягу продажів, а також можливим підвищенням цін на деякі види ресурсів. Зміни в технології можуть іноді відкривати нові можливості для продуктових інновацій.

Інновації підприємств зазвичай стимулюються необхідністю зниження цін на продукцію, спрямовані на підвищення якості продукції, зміну її зовнішнього вигляду, зниження витрат. Вони можуть бути вигідними внаслідок швидкого впливу на економічні показники і конкурентоспроможність.

Інновації, впроваджені одним підприємством, можуть потім поширюватися на комерційній основі в інші. Швидкість їхнього поширення (дифузії) залежить від відносної потреби в інвести-

ціях і ефективності кожної інновації. При цьому, чим більша кількість підприємств використовувала дану інновацію, тим вищі втрати тих підприємств, які її не використовували. Це також прискорює процес поширення.

Результатом інновацій, як правило, є швидке й істотне підвищення продуктивності праці. Технологічні інновації можуть давати рівний із продуктовими нововведеннями і навіть більш високий комерційний ефект, висока частка приросту продуктивності обумовлена удосконалюванням технологічних процесів. Оскільки технологічні інновації забезпечують зниження витрат на виробництво, а надалі і цін, найбільшу вигоду від цих інновацій одержують виробники, які володіють більш високою часткою ринку. Найважливішою передумовою прискорення введення інновацій і підвищення їхнього науково-технічного рівня є широке використання математичного моделювання і сучасних комп'ютерних технологій.

Таким чином, економічний розвиток підприємств України пов'язаний із розв'язанням інноваційних завдань. Незважаючи на досить високий рівень науки, відомі в світі наукові школи, наявність значної кількості фахівців із вищою освітою у народному господарстві, запас нереалізованих винаходів, в Україні спостерігається суттєва інноваційна криза виробництва.

Таким чином, розв'язання проблеми інноваційного розвитку може значно вплинути на подолання негативних явищ перехідного періоду. Передумовою й важливою складовою будь-якої інновації є інноваційний потенціал, тому кожному суб'єкту господарювання необхідно знати й розуміти теоретичні основи, закономірності процесу формування, структуру, джерела зростання, методи оцінки й напрями ефективного використання такого потенціалу. Вільне володіння цими питаннями дасть змогу об'єктивно оцінювати свої можливості, розробляти нові напрями інноваційної діяльності, формувати ефективну стратегію інноваційного розвитку.

Радикальні перетворення в економіці, структурна перебудова промисловості України спрямовані на подолання технічної відсталості багатьох галузей матеріального виробництва. Прискорення розвитку наукомістких і високотехнологічних галузей, створення нових конкурентноздатних виробництв можливі тільки за умови проведення державою активної інноваційно-інвестиційної політики. Сучасна інноваційна політика відноситься до найбільш важливих функцій держави і є сукупністю науково-технічних, виробничих, управлінських, фінансово-збутових і інших заходів, що пов'язані з просуванням нової чи поліпшеної продукції на ринок.

ВИСНОВКИ

На основі дослідження можливо дійти висновків.

По-перше, інноваційна політика є складним і не позбавленим ризику процесом, який визначається багатьма вихідними передумовами: технічними, фінансовими, економічними і соціальними. Разом з тим, у всіх розвинутих країнах починаються спроби створення чіткої політики, що може реагувати на швидкі зміни ситуацій, підтримувати складні проекти, у тому числі, і з високим ступенем технічного і фінансового ризику.

По-друге, механізм реалізації інноваційної політики на регіональному рівні повинен давати можливість реалізувати наступні функції: стратегію планування інвестицій, конкурсний механізм формування програм і добору інноваційних пропозицій для їхнього впровадження, квотування бюджетних коштів Держіннофонду для реалізації загальнодержавних, галузевих і регіональних програм, регіональний принцип розподілу коштів, єдину державну експертизу, повномасштабний механізм бізнес-планування.

По-третє, в подальших дослідження необхідно звернути увагу на питання розкриття змісту механізму реалізації інноваційної політики на регіональному рівні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи / С.М. Ілляшенко. — Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. — 278 с.

2. Стадник В.В. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник / В.В. Стадник, М.А. Йохна. — К.: Академвидав, 2006. — 464 с.

3. Крупка М.І. Фінансові інструменти державного регулювання та підтримки інноваційної сфери / М.І. Крупка // Фінанси України. — 2001. — №4. — С. 77-84.

4. Онишко С.В. Фінансовий потенціал інноваційного розвитку економіки / С.В. Онишко // Фінанси України. — 2003. — №6. — С. 67-74.

5. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Б. Санто. — пер. с венг. / под ред. Б.В. Сазонова. — М.: Прогресс, 1990.

Стаття надійшла до редакції 11 грудня 2012 року

УДК 338.242

Каламбет С.В.,
д.е.н., професор, ДНУЗТ ім. академіка В. Лазаряна
Воропай В.А.,
аспірант, ДНУЗТ ім. академіка В. Лазаряна

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

На основі аналізу існуючих теоретичних підходів щодо визначення сутності економічної безпеки підприємства та з урахуванням особливостей діяльності підприємств залізничної галузі запропоновано визначення економічної безпеки підприємства залізничного транспорту.

Ключові слова: економічна безпека, підприємства залізничного транспорту, ризики, управління економічною безпекою, переміщення вантажів, перевезення пасажирів.

ВСТУП

У ринкових умовах господарювання підприємство як відкрита система функціонує у складному, нестабільному та динамічному зовнішньому середовищі, що вимагає нових підходів до управління підприємством, виводячи на перший план його кількісні та якісні властивості щодо здатності до самовиживання та забезпечення розвитку. В такому контексті природно закономірним є відмова від екстенсивного шляху економічного розвитку і перехід до якісних перетворень виробничого потенціалу як основи економічної безпеки підприємства зокрема і держави в цілому. Тому, проблема забезпечення економічної безпеки підприємства знаходиться у площині наукового дослідження та перебуває підвищеної уваги вітчизняних і зарубіжних науковців.

В умовах перетворення структури управління і форми власності на залізничному транспорті проблема створення системи економічної безпеки набуває особливої актуальності, що підтверджує важливість визначення сутності економічної безпеки підприємства та методичних підходів щодо управління економічною безпекою галузі в нових господарсько-правових умовах.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Таким чином, метою статті є узагальнення сучасних теоретичних підходів до визначення економічної безпеки підприємства та науковий аналіз етапів її формування з метою визначення сутності економічної безпеки підприємства залізничного транспорту з урахуванням специфічних особливостей їх функціонування.

РЕЗУЛЬТАТИ

Становлення в Україні основ ринкової економіки кардинально змінило як організаційно-правовий статус підприємств, так і середовище їх зовнішньої взаємодії з інститутами держави і ринку. Відповідно це призвело до зміни соціально-економічних чинників, які раніше забезпечували стабільний і стійкий режим роботи підприємств, а тепер частково втратили свою функціональну здатність, або взагалі були замінені новими чинниками, що мають складнішу природу і суперечливі наслідки своєї дії на підприємства. Ця обставина породила потребу розроблення такої системи управління підприємствами, як економічну безпеку їх діяльності.

Категорія «економічна безпека» та її структурні, функціональні компоненти, зокрема за рівнями ієрархії управління почали вивчатися в Україні відносно недавно — з початку 90-х років минулого століття, що ймовірно пов’язано із здобуттям Україною незалежності, формуванням державності, становлення національних, зокрема економічних інтересів.

Для дослідження економічної безпеки підприємства розглянемо існуючі концептуальні підходи до її визначення

Так, на початку 90-х років, які відповідають початку ринкових трансформацій у постсоціалістичних країнах, економічну безпеку розглядали як забезпечення умов для зберігання та захисту комерційної та інших таємниць галузей і підприємств. Такий підхід до визначення сутності категорії економічної безпеки логічно доводить, що для її забезпечення на будь-якому рівні потрібно лише розробити й запровадити заходи по захисту інформації. Іноді термін «економічна безпека підприємства» ототожнюють із захистом від різноманітних економічних злочинів (крадіжки, шахрайство, промислове шпигунство, інформаційна безпека, комерційна таємниця, рейдерство тощо). Однак, зведення проблеми економічної безпеки лише до захисту інформації, або захисту від економічних злочинів, є дуже спрощеним варіантом визначення сутності проблеми.

Інший підхід до трактування поняття економічної безпеки підприємства обумовлений зміною економічних функцій держави в умовах трансформаційних змін. У цьому зв'язку економічна безпека підприємства стала розглядатися набагато ширше — як можливість забезпечення його стійкості в різноманітних, у тому числі й у несприятливих умовах, що складаються в зовнішньому середовищі, поза залежністю від характеру його впливу на діяльність підприємства, масштабу і особливостей внутрішніх змін [2, с. 55].

Так з'являється визначення економічної безпеки підприємства як захищеності його діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища, а також, як здатність швидко усувати різноваріантні загрози чи пристосуватися до існуючих умов, що не позначаються негативно на його діяльності.

Для детального вивчення поняття економічної безпеки підприємства можна виокремити окремі трактування авторів, що конкретизують це поняття і надають йому нового змісту.

У наукових джерелах, в яких досліджують проблему безпеки, подано багато визначень як безпеки, так і економічної безпеки підприємств (табл. 1). Кожне з цих визначень, безумовно, має право на існування і є, по суті, найбільш сконцентрованим виразом поглядів кожного автора на поняття безпеки, а також на діяльність із забезпечення безпеки.

Таблиця 1. Аналіз визначень поняття «економічна безпека підприємства» *

Автор	Визначення
1	2
Геєць В.М., Кизим М.О., Клебанова Т.С., Черняк О.І. та ін. [3, с. 18]	У більш загальному аспекті економічна безпека — це характеристика, суть якої полягає в нормальному функціонуванні економічної системи взагалі, можливості нормальної роботи внутрішньої економічної системи та безболісного включення в світову економічну систему. Коло суб'єктів економічної безпеки охоплює не тільки державу, а й підприємство і особу, які здійснюють самостійну діяльність і забезпечують власну економічну безпеку. Таким чином, залежно від суб'єкта виділяють економічну безпеку особи, підприємства і держави.
Васильців Т.Г. [4, с. 18].	Економічна безпека підприємства — це такий стан функціонування, за якого підприємство і його продукція є конкурентоспроможними на ринку та одночасно гарантується: найефективніше використання ресурсів, інтелектуального і кадрового потенціалу; стабільність функціонування, стійкість та прогресивність розвитку; можливість протидіяти негативним впливам зовнішнього і внутрішнього середовища його функціонування. Відповідно головною метою реалізації заходів із забезпечення економічної безпеки підприємства є гарантування його стабільного та максимально ефективного функціонування, а завданнями такої роботи: є досягнення мети функціонування підприємства; забезпечення ефективного використання ресурсів, запобігання руйнівному впливу зовнішнього середовища; здійснення фінансової стійкості і платоспроможності; охорона комерційної таємниці та інформації; досягнення безпеки персоналу підприємства, майна і капіталу.
Лисенко Ю.Г., Міщенко С.Г., Руденский Р.А. [5, с. 13].	Безпека фірми — це такий стан виробничо-економічної системи, за якого функціонують механізми запобігання або зменшення ступеня впливу загроз стабільності функціонування і розвитку підприємства. Забезпечення економічної безпеки підприємства припускає досягнення високих фінансових результатів діяльності і фінансової стійкості; забезпечення технологічної незалежності і високій конкурентоспроможності технологічного потенціалу; високу ефективність системи управління, оптимальність і ефективність організаційної структури; високий рівень екологічності; якісну правову захищеність всіх аспектів діяльності; захист інформаційного середовища; безпека персоналу, його капіталу, майна і комерційних інтересів.
Олейніков Е.А. [6, с. 10].	Економічна безпека підприємства — це стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для запобігання загрозам і для забезпечення стабільного функціонування підприємства в даний час і в майбутньому.

Продовження таблиці 1

1	2
Клейнер Г.Б. [7, с. 199].	Економічна безпека підприємства (фірми) — це такий стан господарського суб'єкта, за якого життєво важливі компоненти структури і діяльності підприємства характеризуються високим ступенем захищеності від небажаних змін.
Половнев К.С. [8, с. 17].	Економічна безпека промислового підприємства — це безперервний процес забезпечення на промисловому підприємстві, що перебуває в певному зовнішньому оточенні, стабільності його функціонування, фінансової рівноваги і регулярного витягання прибутку, а також можливості виконання поставлених цілей і завдань, здатності його подальшого розвитку і вдосконалення на різних стадіях життєвого циклу підприємства.
Судоплатов А.П., Лекарев С.В. [9, с. 19].	Безпека підприємства — це такий стан його правових економічних і виробничих відносин, а також матеріальних, інтелектуальних і інформаційних ресурсів, яке виражає здатність підприємства до стабільного функціонування.
Бланк І.О. [10, с. 14].	Фінансова безпека підприємства є основним елементом системи його економічної безпеки. У загальному складі елементів економічної безпеки фінансова компонента виступає в ролі базового значення рівня і структури фінансового потенціалу підприємства в забезпеченні цілей його економічного розвитку.
Грунін О.А. [11, с. 26].	Економічна безпека підприємства — це такий стан господарчого суб'єкта, в якому він при найефективнішому використанні корпоративних ресурсів досягає запобігання, послаблення або захисту від існуючих небезпек та загроз або непередбачених обставин і в основному забезпечує досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції та господарчого ризику.
Іванов А.Р., Шликов В.А. [12, с. 45].	Для забезпечення економічної безпеки підприємства передбачають «створення таких умов діяльності, за яких надійно захищені його інтереси від різноманітних видів загроз».
Ярочкін В.І. [13, с. 45].	Економічна безпека — це «організована сукупність спеціальних органів, засобів, методів та заходів, що забезпечать безпеку підприємницької діяльності від зовнішніх та внутрішніх загроз».
Бендіков М.А. [14, с.18].	Економічна безпека — захищеність його науково-технічного, технологічного, виробничого та кадрового потенціалу від прямих та непрямих економічних загроз, що пов'язані з неефективною науково-промисловою політикою держави або формуванням несприятливого зовнішнього середовища.
Забродський В.Н., Капустин Н.Н. [15, с. 35].	Трактує економічну безпеку як кількісну і якісну характеристику властивостей фірми, що відбиває здатність «самовиживання» і розвитку в умовах виникнення зовнішньої і внутрішньої економічної погрози.
Тамбовцев В.А. [16, с. 45].	Економічна безпека — це стан підприємства, який означає, що імовірність небажаної зміни яких-небудь якостей, параметрів належного йому майна і його зовнішнього середовища, невелика (менша від визначеної межі).
Гладченко Т.М. [17, с. 295].	Визначає економічну безпеку підприємства як захищеність життєво важливих інтересів підприємства від внутрішніх і зовнішніх погроз, організація якої здійснюється адміністрацією й колективом підприємства шляхом реалізації системи заходів правового, економічного, організаційного, інженерно-технічного й соціально-психологічного характеру.
Фоміна М.В. [2, с. 11].	Економічна безпека підприємства — це стан найбільш ефективного використання ресурсів з метою ліквідації загроз та забезпечення ефективного і стабільного функціонування підприємства в поточному та перспективному періодах.
Омелянович Л.О., Долматова Г.Є. [18, с. 161].	Під економічною безпекою суб'єкта підприємницької діяльності розуміється такий стан захищеності підприємства при організації взаємовідносин з іншими суб'єктами і його ресурсів, при якому гарантується стабільність функціонування, розширене відтворення, впровадження і широке використання науково-технічних досягнень і соціальний розвиток.

Продовження таблиці 1

1	2
Камлик М.І. [19, с. 39].	Економічна безпека суб'єкта підприємницької діяльності є таким станом розвитку господарюючого суб'єкта, який характеризується стабільністю економічного й фінансового розвитку, ефективністю нейтралізації негативних факторів та протидії їх впливу на всіх стадіях його діяльності.
Коженовський Л.І. [20, с. 147]	Економічну безпеку розглядає у розрізі двох концепцій: перша виділяє безпеку у формах існування; друга — безпеку у загрозах.
Кузенко Т.Б., Прохорова В.В., Саблина Н.В. [21, с. 27].	Економічна безпека підприємства — це стан використання ресурсів та існуючих ринкових можливостей підприємства, що дає змогу запобігати внутрішнім і зовнішнім загрозам, забезпечувати тривале виживання та стійкий розвиток на ринку відповідно до обраної ним місії.

* Складено авторами

Аналізуючи вищенаведені поняття, слід відзначити, що автори визначають економічну безпеку, або як характеристику нормального функціонування, або як стан функціонування, стан виробничо-економічної системи, стан ефективного використання корпоративних ресурсів, стан правових економічних і виробничих відносин, або як процес забезпечення стабільності функціонування. У деяких авторів (Ярочкін В.І.) суть економічної безпеки розглядається як механізм її забезпечення.

Що стосується мети економічної безпеки підприємства, то автори визначають її або, як спроможність забезпечувати власну економічну безпеку, або як можливість протидіяти негативним впливам зовнішнього і внутрішнього середовища, або як запобігання або зменшення ступеня впливу загроз стабільності функціонування і розвитку підприємства, або як захищеність від небажаних змін, або як здатність його подальшого розвитку і вдосконалення на різних стадіях життєвого циклу підприємства і в процесі зміни конкурентних ринкових стратегій, або як здатність підприємства до стабільного функціонування і забезпечення цілей його економічного розвитку.

Таким чином, проведений аналіз сучасних визначень поняття «економічна безпека підприємства» дав можливість встановити, що економічна безпека розглядається як:

1. Стан розвитку підприємства, при якому забезпечується стійке економічне зростання, ефективне задоволення суспільних потреб, висока якість управління, захист економічних інтересів суб'єкта господарювання.

2. Сукупність відносин, що забезпечують незалежність підприємства, стабільність економічного і фінансового розвитку, здатність до постійного відновлення і самовдосконалення.

3. Сукупність внутрішніх і зовнішніх умов, які забезпечують конкурентоспроможність підприємства на ринку, що є гарантією від різного роду загроз і втрат.

4. Процес забезпечення стабільності функціонування та захищеності підприємства в поточному та перспективному періодах.

Окрім вище зазначеного з'ясовано, що сутність економічної безпеки підприємства тісно пов'язана з поняттями «розвиток», «стійкість», «загроза». Розвиток — один з компонентів економічної безпеки підприємства, бо якщо воно не розвивається, то як наслідок, виникає різке скорочення можливостей до виживання, знижується стійкість і пристосованість до внутрішніх і зовнішніх загроз. Стійкість можна розглядати, як стан динамічного розвитку господарюючого суб'єкта, коли соціально-економічні параметри, що його характеризують зберігають положення економічної рівноваги за умови коливання зовнішнього та внутрішнього середовища [22].

Предборський В.А., зазначає, що стійкість економіки відбиває міцність і надійність її елементів, вертикальних, горизонтальних та інших зв'язків усередині системи, здатність витримувати зовнішні і внутрішні «навантаження» [23].

В економічній літературі термін «загроза» визначається, як реальні потенційно можливі дії за умови навмисного, випадкового (ненавмисного) порушення режиму функціонування підприємства шляхом нанесення матеріального (прямого чи непрямого) збитку, що приводять до фінансових втрат, включаючи й прогаяну вигоду.

Фоміна М.В. серед джерел загроз виділяє дії окремих людей, підприємств, організацій, збіг обставин, наукові відкриття, технологічні розробки, форс-мажорні обставини і інші. В свою чергу, серед перерахованих джерел автор виділяє об'єктивні загрози (які виникають не залежно від волі підприємства і без його участі та, за суттю, є зовнішніми) та суб'єктивні (які виникають як

наслідок неефективної діяльності підприємства цілком, або окремих його підрозділів чи персоналу та, за суттю, є внутрішніми і які взагалі можна аналізувати як різного роду ризики) [2, с. 11].

Важливим під час забезпечення економічної безпеки є поширення уваги лише на ті чинники, які спричиняють негативний вплив на підприємство та імовірність, появи яких є високою або значною, а під час управління економічною безпекою є важливим поширення уваги на ті чинники, негативний вплив яких є більшим за припустимий власниками рівень. Стан економічної безпеки підприємства не має обов'язково одночасно забезпечувати найефективніше використання ресурсів — таке використання має бути на задовільному рівні та дозволяти витримати негативний вплив загроз в діяльності підприємства.

Усі наведені підходи до визначення сутності економічної безпеки підприємства відрізняються або неповнотою і неясністю, що не дозволяє, виходячи з них, виявити сутність категорії економічної безпеки підприємства, або дуже широким підходом, при якому втрачається саме бачення економічної безпеки підприємства внаслідок ототожнення її з його ефективною діяльністю. Однозначного визначення економічної безпеки поки що не має. Це пояснюється тим, що економічна безпека, знаходячись на стику економіки і безпеки, як і всяке міждисциплінарне поняття, залежить від ступеня розробленості їхнього наукового апарата.

Варто зазначити, що проблемою забезпечення економічної безпеки підприємств залізничного транспорту в Україні займаються недостатньо та не комплексно, тому що основну увагу приділяють економічній безпеці на рівні держави або антикризовому управлінню на рівні підприємства.

В той же час, впровадження ринкових відносин в сфері економіки суттєво посилює значення та вплив управлінської діяльності для подальшого запобігання ризиків діяльності та ефективності виробництва взагалі і зокрема транспортно-виробничої діяльності.

Залізничний транспорт як окрема галузь національно-господарського комплексу надає послуги виробничого характеру з переміщення продуктів праці з пунктів їх виробництва до пунктів споживання, продовжуючи виробничий процес у сфері обігу, а також задовольняє потреби людей у переміщенні, створюючи специфічний товар — послугу.

Розглядаючи господарську діяльність залізничного транспорту, необхідно звернути увагу на такі два її аспекти, як особливості власне виробничого процесу на підприємствах залізниць та характерні риси організації управління цими підприємствами.

Господарський процес перевезень у транспортній промисловості, зокрема на залізниці, відрізняється від традиційного виробництва тим, що реалізується не продукт, який є процесом виробництва, а власне процес виробництва — переміщення вантажів або послуга з перевезення пасажирів. На залізницях не може бути створений запас готової продукції, немає відокремленої від процесу виробництва готової продукції, в балансі залізниці немає нереалізованої продукції і незавершеного виробництва з перевезень. Отже, корисний ефект транспорту можна споживати лише під час виробничого процесу, оскільки цей ефект не існує як відмінний від цього процесу товар, який можна окремо купити чи продати. Це зумовлює відсутність на залізницях сировини і основних матеріалів, які могли б стати матеріальною субстанцією готової продукції. Завдяки цьому в активах залізниць на частку оборотних засобів припадає лише 30-35% при досить значній питомій вазі необоротних активів і особливо — основних засобів.

Окремий акт виробництва на залізницях не збігається з географічним розміщенням конкретного транспортного підприємства. Договір на перевезення укладає залізниця, що приймає вантаж або пасажирів, а роботу виконують кілька транспортних підприємств, у тому числі з ближнього і дальнього зарубіжжя, передаючи одне одному вантажі або пасажирів. Загалом, понад 80% обсягів перевезень вантажів та пасажирів здійснюється за участю 2 – 6 залізниць.

Інший аспект роботи залізниць пов'язаний з розміщенням їх по всій території країни, з необхідністю забезпечення регулярності руху поїздів при будь-яких умовах і чіткої взаємодії всіх ланок залізничного конвеєра, що вимагає особливої структури управління.

Залізниці України належать до державної власності і входять до об'єднання «Укрзалізниця», яке, по суті, є державним холдингом. Централізоване управління залізницями обумовлене основними принципами управління залізничним транспортом, які полягають в поєднанні централізованого керівництва, з одного боку, і наданням особливих прав та самостійності у прийнятті рішень виробничо-технологічним підрозділам — з іншого боку.

Крім того, залізничний транспорт є складним багатогалузевим господарством з широко розгалуженою інфраструктурою. Загальна протяжність залізничної мережі України складає більше 22 тис. км, а всього до структури залізниць входить більше однієї тисячі підприємств, організацій та установ, різних за призначенням, технічним оснащенням та способами організації виробництва, на яких

працюють понад 375 тис. чоловік. Саме тому управління всіма об'єктами залізничного транспорту не може здійснюватися виключно з одного центру, а забезпечується поєднанням галузевого і територіального принципів. Застосування такого підходу до управління має ряд причин. Головна — це велика кількість і різноманітність виробничої діяльності підприємств, що беруть участь в організації процесу перевезень: залізниці, дирекції залізничних перевезень, підприємства з експлуатації спеціального рухомого складу і контейнерів, матеріально-технічного постачання, обчислювальної техніки, сигналізації і зв'язку, локомотивні і вагонні депо, спеціалізовані ремонтні заводи, а також власна соціальна сфера — підприємства торгівлі, громадського харчування, охорони здоров'я, освіти, культури та інші.

Тобто, специфіка діяльності підприємств залізничного транспорту, не дозволяє розглядати сутність економічної безпеки, так само, як на підприємствах інших галузей національної економіки. А саме, через наступні основні положення:

По-перше, підприємства залізничного транспорту не можуть бути ліквідованими, бо є стратегічними об'єктами й включені в систему національної безпеки держави.

По-друге, навіть в умовах збиткової діяльності, невиконання умов кредиторів тощо, можуть функціонувати тривалий час, бо підтримуються волею та власністю держави.

По-третє, характеризуючи економічну безпеку підприємств залізничної галузі, не варто включати ризики, обумовлені накопиченням готової продукції, незавершеного виробництва, нереалізованої продукції.

По-четверте, при визначенні економічної безпеки не враховується внутрішньогалузева конкуренція, бо підприємства залізничного транспорту відносяться до природної монополії.

По-п'яте, при визначенні економічної безпеки підприємств залізничної галузи можна нехтувати такими ризиками, як правова захищеність аспектів діяльності; захист інформаційного середовища; безпека капіталу, майна і комерційних інтересів через монопольне становище на ринку та приналежності до державного сектору економіки.

В той же час, в сучасний період залізничний транспорт України та його підрозділи одними з перших відчувають негативний вплив фінансово-економічної кризи, основною причиною якої є спад активності базових галузей економіки. А в наслідок цього відбувається спад перевезень, що обумовлює збитковість залізниць.

Близько 10 років залізничний транспорт України отримував прибутки, проте мали місце невирішені проблеми: невідповідність матеріально-технічної бази і контингенту обсягам перевезень, старіння основних виробничих фондів, збитковість пасажирських перевезень, які й досі фінансуються за рахунок вантажних, недосконале державне регулювання ціноутворення на залізничні перевезення, не виважена тарифна політика, загострення конкуренції з автомобільним транспортом, низька якість транспортних послуг тощо. Все це сьогодні обумовлює відносно низьку конкурентоспроможність підприємств залізничного транспорту.

Таким чином, враховуючи вищевикладене, найбільш прийнятним в сучасних умовах є визначення економічної безпеки підприємств залізничного транспорту — як безперервний процес забезпечення регулярності перевізного виробництва при будь яких умовах зовнішнього та внутрішнього середовища на основі чіткої взаємодії всіх виробничо-технологічних підрозділів залізничної системи, що дозволяє підприємству підтримувати фінансово-господарську рівновагу, стабільно отримувати прибуток й досягати поставлених цілей і завдань подальшого розвитку.

Управління економічною безпекою будь-якого підприємства забезпечується відповідним механізмом, який представляє собою сукупність елементів, що взаємодіючи між собою, спонукають постійний розвиток та удосконалення перевізного виробництва та економіки підприємства, що дає змогу підприємству протидіяти зовнішнім і внутрішнім загрозам реалізуючи поставлені цілі та завдання. До основних елементів системи управління економічною безпекою можна віднести: фінансові, інтелектуальні, кадрові, техніко-технологічні, політико-правові, інформаційні, екологічні та інші.

Система управління економічною безпекою кожного підприємства є індивідуальною. Водночас її дієвість залежить від чинної в державі законодавчої бази, організаційно-правової форми підприємства, обсягу матеріально-технічних і фінансових ресурсів, методів управління, розуміння кожним із працівників важливості безпеки підприємства, а також досвіду роботи керівників служби безпеки підприємства.

ВИСНОВКИ

На основі наукового аналізу теоретичних підходів щодо визначення сутності економічної безпеки підприємства та визначення основних особливостей діяльності підприємств залізничної галузі, а саме власне виробничого процесу на підприємствах залізниць та характерних рис організації управління цими підприємствами запропоновано авторське визначення економічної безпеки

підприємства залізничного транспорту як безперервний процес забезпечення регулярності перевізного виробництва при будь яких умовах зовнішнього та внутрішнього середовища на основі чіткої взаємодії всіх виробничо-технологічних підрозділів залізничної системи, що дозволяє підприємству підтримувати фінансово-господарську рівновагу, стабільно отримувати прибуток й досягати поставлених цілей і завдань подальшого розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Каламбет С.В. Окремі аспекти економічної безпеки на підприємствах залізничного транспорту / С.В. Каламбет, В.А. Воропай / Проблемы государственного регулирования железнодорожного транспорта : материалы международной научно-практической конференции 28-29 мая 2012 г., г. Одесса. — С. 78-80.

2. Фоміна М.В. Проблеми економічно безпечного розвитку підприємств: теорія і практика: (Монографія) / М.В. Фоміна. — Донецьк: ДонДУЕТ, 2005. — 140 с.

3. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство / В.М. Геєць, М.О. Кизим, Т.С. Клебанова, О.І. Черняк [та ін.] / за ред. В. Гейця. — Харків: ВД «ІНЖЕК», 2006. — 240 с.

4. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізм зміцнення: монографія. / Т.Г. Васильців. — Львів: Вид-во «Арал», 2008. — 386 с.

5. Механизмы управления экономической безопасностью / Ю.Г. Лысенко, С.Г. Мищенко, Р.А. Руденский, [и др.] / под ред. Ю.Г. Лысенко. — Донецк: Изд-во «ДонНУ», 2002. — 178 с.

6. Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность) / под ред. Е.А. Олейникова. — М.: Изд-во «Интел-Синтез», 1997. — 212 с.

7. Стратегии бизнеса: справочник [Текст] / под ред. Г. Клейнера. — М.: Изд-во «КОНСЭКО», 1998. — 288 с.

8. Половнев К.С. Механизм обеспечения экономической безопасности промышленного предприятия / автореф. дисс. на соискание учен. степени канд. экон. наук. / К.С. Половнев. — Екатеринбург, 2002. — 34 с.

9. Судоплатов А.П. Безопасность предпринимательской деятельности / А.П. Судоплатов, С.В. Лекарев. — М.: Изд-во «ОЛМА-ПРЕСС», 2001. — 312 с.

10. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. — К.: Изд-во «Эльга», «Ника-Центр», 2004. — 784 с.

11. Грунин О.А. Экономическая безопасность организации / О.А. Грунин, С.О. Грунин.– СПб.: Изд-во «Питер2. — 2002. — 160 с.

12. Иванов А.Р. Экономическая безопасность предприятия / А.Р. Иванов, В.А. Шлыков. — М.: Вираж-центр, 1995. — 265 с.

13. Ярочкин В.И. Система безопасности фирмы / В.И. Ярочкин. — М.: Изд-во «Ось-89», 2003. — 352 с.

14. Бендиков М.А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития / М.А. Бендиков // Менеджмент в России и за рубежом. — 2000. — №2. — С. 17–29.

15. Забродский В.Н. Теоретические основы оценки экономической безопасности отрасли и фирмы / В.Н. Забродский, Н.Н. Капустин // Бизнес-Информ. — 1999. — № 15-16. — С. 35-37.

16. Тамбовцев В.Л. Объект экономической безопасности России / В.Л. Тамбовцев // Вопросы экономики. — 1994. — № 12. — С. 45-53.

17. Гладченко Т.М. Економічна безпека підприємницької діяльності / Т.М. Гладченко // Актуальні проблеми міжнародних відносин: збірник наукових праць. — Вип. 26. — К.: ВПЦ «Київський університет», Інститут міжнародних відносин, 2001. — С. 295-299.

18. Омелянович Л.О. Економічна безпека торговельного підприємства: (Монографія) / Л.О. Омелянович, Г.Є. Долматова. — Донецьк: ДонДУЕТ, 2005. — С. 153–163.

19. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект: навч. посіб. / М.І. Камлик — Київ: Атіка, 2005. — 432 с.

20. Коженовський Л. Управління безпекою / Л. Коженовський // Актуальні проблеми економіки. — 2004. — №1. — С.147-154.

21. Кузенко Т.Б. Управление финансовой безопасностью на предприятии / Т.Б. Кузенко, В.В. Прохорова, Н.В. Саблина // Бизнес Информ. — 2008. — № 12 (1). — С. 27-29.

22. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко / Монографія. — К.: Лібра, 2003. — 280 с.

23. Предборський В.А. Економічна безпека держави: (Монографія) / В.А. Предборський — Київ: Кондор, 2005. — 391 с.

Стаття надійшла до редакції 26 грудня 2012 року

УДК 658.012.4

Воротинцев В.А.,
к.е.н., докторант, ГВУЗ «ПДТУ»

ПЕРЕДУМОВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

У статті розглянуто сучасний стан підприємств житлово-комунального господарства України. Виділено їх проблеми і запропоновано заходи, які сприятимуть удосконаленню розвитку даного сектора економіки.

Ключові слова: житлово-комунальне господарство, інноваційний розвиток, концепції менеджменту.

ВСТУП

Сфера житлово-комунального господарства є однією з найважливіших в економічній системі. Рівень розвитку даної сфери і якість послуг, що надаються нею, в значній мірі визначають рівень життя населення країни. У свою чергу, на комунальне господарство впливає загальна економічна ситуація в країні і державна політика.

Житлово-комунальне господарство тривалий час в нашій країні відносилося виключно до державного сектора економіки. Трансформаційний спад, структурні деформації в економіці, бюджетні кризи періоду активних ринкових реформ зумовили сьогоднішнє положення даної галузі. Украй високий ступінь зносу основних фондів житлово-комунального господарства, важка фінансова ситуація на багатьох підприємствах галузі (перш за все державних і муніципальних), повсюдна практика невиконання зобов'язань, як з боку населення, так і з боку бюджетів різних рівнів, а також постачальників послуг, адміністративні, а не ринкові методи управління, відсутність прозорих і стабільних «правил гри» обумовлюють кризовий стан в даній галузі.

Таким чином, сьогоднішній стан галузі потребує реформування і розвитку на новому інноваційному рівні. Для цього у сфері житлово-комунального господарства необхідно виявити основні передумови інноваційного розвитку. Все це обумовлює актуальність дослідження.

Теоретичною і методологічною основою дослідження послужили праці учених, що стосуються особливостей функціонування і розвитку житлово-комунального господарства, таких як Абалкин Л.І., Аболін О.А., Адейкин О.О., Аксенов П.М., Бакутіс В.Є., Бичковський І.В., Бірюков О.П., Вернадський В.І., Зацепін О.Г. [2], Каменева Є.О., Карасев Г.Г., Лавров В.А., Ламперт Хайнц, Лунц Л.Б., Ряховская А.М. [4], Сиваєв С.Б., Таги-заде Ф.Г. [4], Чернишов Л.М. та інші.

Водночас, в економічній літературі практично повністю відсутні дослідження процесів інноваційного розвитку у сфері житлово-комунального господарства. Дана обставина і обумовила вагомість дослідження.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Мета статті — проаналізувати ситуацію підприємств житлово-комунального господарства, виявити основні проблеми і намітити шляхи їх вирішення.

РЕЗУЛЬТАТИ

Під терміном «житлово-комунальне господарство» розуміють комплекс галузей економіки, що забезпечує функціонування інженерної інфраструктури різних будівель в населених пунктах, створює зручності і комфортабельність мешкання і знаходження в них людей шляхом надання ним широкого спектру послуг. Включає також об'єкти соціальної інфраструктури для обслуговування жителів.

Житлово-комунальне господарство в широкому сенсі має на увазі енергопостачання, водопостачання і водовідведення, вентиляцію і централізоване ліфтове господарство, системи комунікації і контролю, вивіз, системи пожежної безпеки, засоби пожежегасіння, капітальний і поточний ремонти будівель, внутрішніх загальнобудинкових інженерних комунікацій і систем (будівлі), поточне прибирання і обробка місць загального користування, включаючи прибудинкові території (впорядкування).

Для виявлення основних проблем проаналізуємо діяльність підприємств житлово-комунального господарства.

Перш за все, розглянемо водопостачання і водовідведення, тобто водопровідно-каналізаційне господарство.

Кількість населених пунктів, що мають централізоване водопостачання, складає 25,2%, з них: міст (457 з 459) — 99,6%; селище (769 з 885) — 86,9%; сільських поселень (6298 з 28471) — 22,1% [3].

Кількість населених пунктів, що мають централізоване водовідведення, — 5,6%, з них: міст (446 з 459) — 97,2%; селищ (512 з 885) — 61,2%; сільських поселень (727 з 28471) — 2,6% [3].

Рівень забезпечення населення послугами центрального водопостачання — 29370,6 тис. чоловік або 63,9%, з них в містах — 22971,6 тис. чоловік (83,3%), у селищах — 2841,0 тис. чоловік (72,2%) і в селах — 3558,0 тис. чоловік (24%).

Загальна протяжність водопровідних мереж складає 179833,5 км., з них близько 37,4% старих і аварійних. А протяжність каналізаційних мереж — 51011,4 км. (старих і аварійних 35,7%).

Питомі витрати електроенергії на підйом, очищення, подачу 1 м^3 води складають 0,7472 кВт.ч./м^3, а на транспортування і очищення 1 м^3 стічних вод — 0,60212 кВт.ч./м^3 [3].

Підприємствами водопостачання використовується 47,4% встановлених виробничих потужностей мереж водопроводу, 28,2% — станцій і підйому, 41,4% — очисних споруд. А водовідведення: 32,4% мереж каналізації і 38,8% очисних споруд.

Кредиторська заборгованість на кінець 2012 р. (комунальної форми власності) складала 3782144 тис. грн., з неї за енергоносії — 2956352 тис. грн. А дебіторська заборгованість на кінець 2012 р. (комунальної форми власності) — 3983823 тис. грн., зокрема населення — 1700 тис. грн. [1].

Що стосується тарифів в цій підгалузі житлово-комунального господарства, то найнижчий тариф водопостачання (на 01.01.12) був в Крівбаспромводопостачанні (0,51 грн./м^3), а найвищий — Вашковці Чернівецька обл. (16,13 грн./м^3). Що стосується тарифів водовідведення, то найнижчий — Бережани Тернопільська обл. (0,65 грн./м^3), а високий — Николаєвка Одеська обл. (20,00 грн./м^3) [3].

Проаналізувавши водопостачання і водовідведення, проведемо аналіз змісту зливної системи в населених пунктах України.

Загальна протяжність вулиць з твердим покриттям в Україні складає 144,2 тис. км., з якої 8,3 тис. км. (6% від їх загальної протяжності) обладнано системою зливної каналізації, протяжність якої складає 7 тис. км., а 5,6 тис. км. (4%) обладнано мережею централізованого (комунального) водовідведення. Цей показник збільшився в порівнянні з минулим роком на 0,3%.

Решта вулиць, а це близько 136 тис. км. (94% від їх загальної протяжності), взагалі не обладнані зливовою каналізацією.

Протягом 2011 р. в середньому по Україні показник очищення зливової каналізації складає 61%, що в порівнянні з минулим роком менше на 7%. Це говорить про недостатній рівень проведення заходів за змістом зливних систем. Можна говорити про існуючу потребу у фінансуванні заходів, спрямованих на поліпшення стану зливової системи. За даними Міністерства регіонального розвитку, будівництва і житлово-комунального господарства України дана потреба складає 2316 млн. грн. Ця сума включає потреби у фінансуванні будівництва в розмірі — 1703 млн. грн., капітального ремонту — 395 млн. грн., поточного ремонту — 105 млн. грн. і утримання зливної каналізації — 113 млн. грн. [3].

Як бачимо, в підгалузі водопровідно-каналізаційного господарства існує багато проблем, які вимагають негайного рішення. Зокрема рішення питання із зливною системою України дозволило б здійснювати відповідні заходи із збереження територій населених пунктів від масових затоплень і уникнути руйнування житлових будинків, громадських будівель, ліній електропередач, мостів і доріг, мереж і комунікацій, інших об'єктів життєзабезпечення населення, сільськогосподарських угідь.

Ще однією з важливих підгалузей житлово-комунального господарства є комунальна теплоенергетика.

За станом на 01.05.2012 р. в Україні існують 139 схем теплопостачання населених пунктів України, 23 з яких знаходяться в Донецькій області.

Для виявлення основних проблем житлово-комунального господарства у сфері комунальної теплоенергетики розглянемо обласне комунальне підприємство «Донецьктеплокомуненерго».

За станом на 31.12.2011 р. до складу ОКП «Донецьктеплокомуненерго» входили 13 виробничих одиниць, а також 7 експлуатаційно-ремонтних виробництв, що надають послуги з теплопостачання споживачів, на балансі яких знаходилися 346 котельних, 82 теплових пункту і 1153,396 км. теплових мереж (у двотрубному численні).

Сумарна встановлена потужність котельних, що знаходилися на балансі, складала 2665,081 Гкал/ч.

Впродовж 2009-2011 рр. виробничі одиниці використовували запаси матеріалів і знаходили грошові кошти на придбання нових матеріалів для ремонту котельного устаткування, тому своєчасно і якісно були проведені капітальні і поточні ремонти котельних установок і теплових пунктів.

Аналіз роботи котельних ОКП «Донецьктеплокомуненерго» в 2009-2011 рр. показує, що в основному, робота теплопостачальних виробничих одиниць спрямована на безперебійне постачання споживачів тепловою енергією. Проте мали місце вимушені зупинки в роботі котельних.

Кількість зупинок котельних, що збільшується з кожним роком, викликана, перш за все, перебоями, що почастішали, в електропостачанні із-за аварій в мережах організацій, що забезпечують енергією. Кількість зупинок котельних унаслідок низької якості твердого і рідкого палива, що поставлялося, і їх тривалість з кожним роком також збільшується. Наслідком цього, є незначне зростання кількості зупинок котельних із-за поривів теплових мереж, тоді як сумарна їх тривалість скорочується з кожним роком. Зменшилася також кількість зупинок котельних і їх тривалість по технологічних причинах, що свідчить про підготовленість і високий рівень кваліфікації трудового колективу підприємства.

Що стосується фінансових показників, то за станом на 1 січня 2012 року загальна дебіторська заборгованість підприємства згідно фінансової звітності склала 321779 тис. грн.

Аналізуючи дебіторську заборгованість в цілому по підприємству за всіма категоріями платників за 2010-2011 рр. є тенденція її зростання. Приріст дебіторської заборгованості в 2010 р. склав 20131,5 тис. грн., а в 2011 р. — 65412,4 тис. грн.

Структура дебіторської заборгованості впродовж всього аналізованого періоду залишається незмінною. Найбільша питома вага серед всієї заборгованості спостерігається по категорії населення.

На підприємстві спостерігається брак оборотних коштів, обумовлений зростанням цін на енергоносії, випереджаючим підвищенням тарифів на теплопостачання і недостатнім обсягом платежів від споживачів за відпущену теплову енергію. Це призводить до того, що підприємство не може своєчасно і в повному обсязі оплачувати спожиті енергоносії, що сприяє нарощуванню поточної кредиторської заборгованості.

Розрахувавши показники фінансової стійкості підприємства за 2011 р. спостерігається ситуація, при якій підприємству недостатньо власних джерел для фінансування запасів, у підприємства відсутнє джерело забезпечення погашення кредиторської заборгованості. В результаті підприємство втрачає фінансову незалежність, має значні зобов'язання по кредитах банків. Враховуючи задовільні показники, що характеризують майнове положення, і незадовільні показники платоспроможності підприємства, необхідно констатувати факт скрутного фінансового стану підприємства. Відновлення рівноваги, придбання фінансової незалежності можливе за рахунок поповнення джерел власних оборотних коштів, оновлення виробничих запасів, скорочення дебіторської заборгованості, прискорення оборотності запасів.

Також проведемо аналіз діяльності підприємств сфери ліквідації побутових відходів.

В Україні за 2011 р. утворилися близько 52 млн. м3 побутових відходів, що складає близько 13 млн. тонн, ховаються на 6 тис. звалищах і полігонах, загальною площею більше 9 тис. га [3].

Близько 75% населення України охоплено послугами з вивозу побутових відходів, це на 1% більше, ніж в 2010 р. Гірший показник обхвату населення послугами з вивозу побутових відходів в Сумській області, де даний показник складає 49%.

Завдяки впровадженню в 130 населених пунктах роздільного збору побутових відходів, роботі 7 побутовосортувальних ліній і 3 сміттєспалювальних заводів перероблено і утилізувало близько 8% відходів, з них 4,2% спалено в містах Києві, Дніпропетровську і Люботині Харківської області, а 3,8% відходів потрапило на заготовчі пункти вторинної сировини і заводи, які здійснюють переробку побутових відходів.

У населених пунктах, в яких введені роздільний збір побутових відходів, в 2011 р. відібрано макулатури — 58 тис. тонн, полімерів — 6 тис. тонн, скла — 4 тис. тонн, металу — 3 тис. тонн, що потрапили на заготовчі пункти вторинної сировини.

Кількість переобтяжених звалищ складає 292 од. (5%), а 986 од. (16%) — не відповідають нормам екологічної безпеки.

Неналежним чином проводиться робота по паспортизації, рекультивації і санації звалищ. З 2569 звалищ, які потребують паспортизації, в 2011 р. фактично паспортизовані всього 476 од. Найбільша кількість полігонів, що потребують паспортизації, в Херсонській області — близько 90% від загальної кількості полігонів в області і Чернігівській області — 72%.

З 562 звалищ, що вимагають рекультивації, фактично рекультивовані 166 од. З 495 звалищ, що вимагають санації, фактично санують 166 од. Найбільша кількість полігонів, які потребують рекультивації, в Закарпатській області — близько 32% від загальної кількості полігонів, в Івано-Франківській області — 30%.

Потреба в будівництві нових полігонів складає більше 650 од. Найбільша потреба в будівництві нових полігонів в Дніпропетровській області — 69 од. і в Сумській області — 64 од.

Із-за неналежної системи поводження з твердими побутовими відходами в населених пунктах, як правило, в приватному секторі, щорічно виявляється близько 30 тис. несанкціонованих звалищ, що займають площу більше 1 тис. га. Практично всі виявлені в 2011 р. несанкціоновані звалища були ліквідовані.

Що стосується суб'єктів господарювання, які надають послуги з вивозу побутових відходів, то в 2011 р., надавали послуги у сфері санітарного очищення 1227 організацій, зокрема 323 приватна власність (26%). Найбільша кількість підприємств приватної форми власності в цій сфері в Києві (100%) і Херсонській області (83%).

Чисельність тих, що працюють у сфері поводження з побутовими відходами складає більше 22 тис. чол.

Загальну кількість спеціально обладнаних транспортних засобів складає більше 4 тис. од. Середній показник зношеності спецавтотранспорту в 2011 р. складає 68%. Найменший відсоток зношеності сміттєвозів в Києві (36%).

Середній тариф на поводження з побутовими відходами в Україні складає близько 35 грн./м^3, зокрема за поховання — 10 грн./м^3. Середній тариф на звернення з ТБО для населення складає близько 31 грн./м^3, зокрема за поховання — близько 9 грн./м^3.

За експертними оцінками обсяг реалізацій послуг з вивозу побутових відходів в 2011 р. складає більше 1,1 млрд. грн. Обсяг сплачених послуг складає більше 0,99 млрд. грн. (90% від наданих послуг).

Сума пільг населенню в наданні послуг з вивозу побутових відходів по розрахунках підприємств склала 35 млн. грн., а фактично відшкодовано 30 млн. грн. (86%).

На дотаційне фінансування розвитку і утримання санітарного очищення в 2011 р. було виділено більше 248 млн. грн., що на 53% більш ніж в 2010 р. Найбільші обсяги фінансування сфери ліквідації побутових відходів відмічено в Донецькій області (47 млн. грн.), в Києві (36 млн. грн.), Дніпропетровській області (26 млн. грн.) і Харківській області (22 млн. грн.).

Кредиторська заборгованість у сфері поводження з побутовими відходами за 2011 р. складає 290 млн. грн., з них по оплаті праці майже 9 млн. грн. Найбільша кредиторська заборгованість з оплати праці у Волинській, Луганській областях і м. Києві.

Дебіторська заборгованість в 2011 р. складає майже 284 млн. грн., з них заборгованість населення майже 197 млн. грн., а бюджетних організацій — 50 млн. грн.

На підприємствах всіх підгалузей житлово-комунального господарства спостерігається також проблеми з виплатою заробітної плати працівникам. Так за станом на квітень 2012 р. заборгованість по заробітній платі в цілому по Україні склала 40642,2 тис. грн., що на 3467,5 тис. грн. або в 1,09 разу більше, ніж в січні 2012 р. (сума заборгованості цього місяця складала 37174,7 тис. грн.). Також слід зазначити, що найбільша заборгованість по виплаті заробітної плати спостерігається в Луганській (25%), АР Крим (15%), Донецькій (12%) і Львівській (11%) областях (рис. 1). У Дніпропетровській, Рівненській, Полтавській областях, а також в м. Києві і м. Севастополі, заборгованість відсутня.

Що стосується заборгованості з виплати зарплати у підгалузях житлово-комунального господарства, то спостерігається наступна ситуація: найбільша питома вага суми заборгованості доводиться на водопровідно-каналізаційне господарство — 35,07% і житлове господарство — 22,65% (рис. 2).

Таким чином, слід зазначити, що у сфері житлово-комунального господарства існує багато проблем, основні з них наступні:

- знос основних фондів галузі, старі технології і як наслідок значні витрати (води, тепловій енергії тощо) і низька енергоефективність (близько 70% житлового фонду побудовано до 1970 р.), знос основних фондів перевищує 60%, енергоємність послуг в 2,5-3 рази перевищує показники європейських держав; якщо на початку 90-х років в середньому по Україні на 100 км. комунальних мереж доводилося 30-40 аварій, то останніми роками цей показник досяг 180 аварій на 100 км. водопроводу і 10-20 на 100 км. мереж теплопостачання;

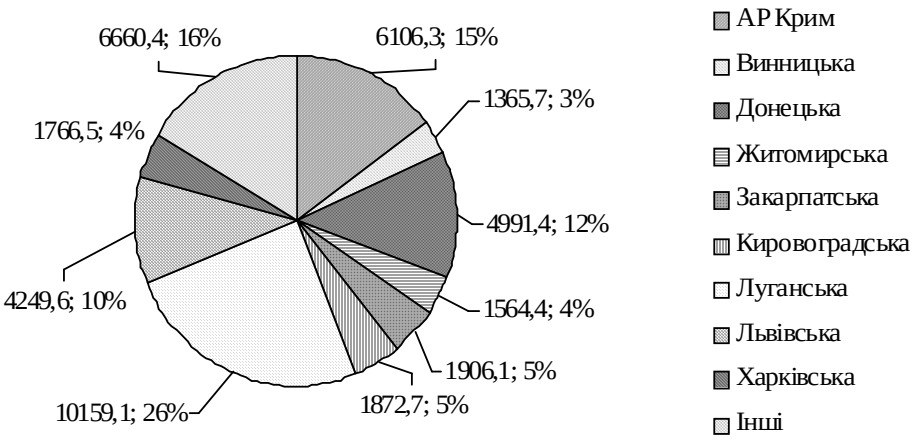

Рис. 1. Заборгованість з виплати заробітної плати в областях України (на 01.04.2012 р.), тис. грн. [3]

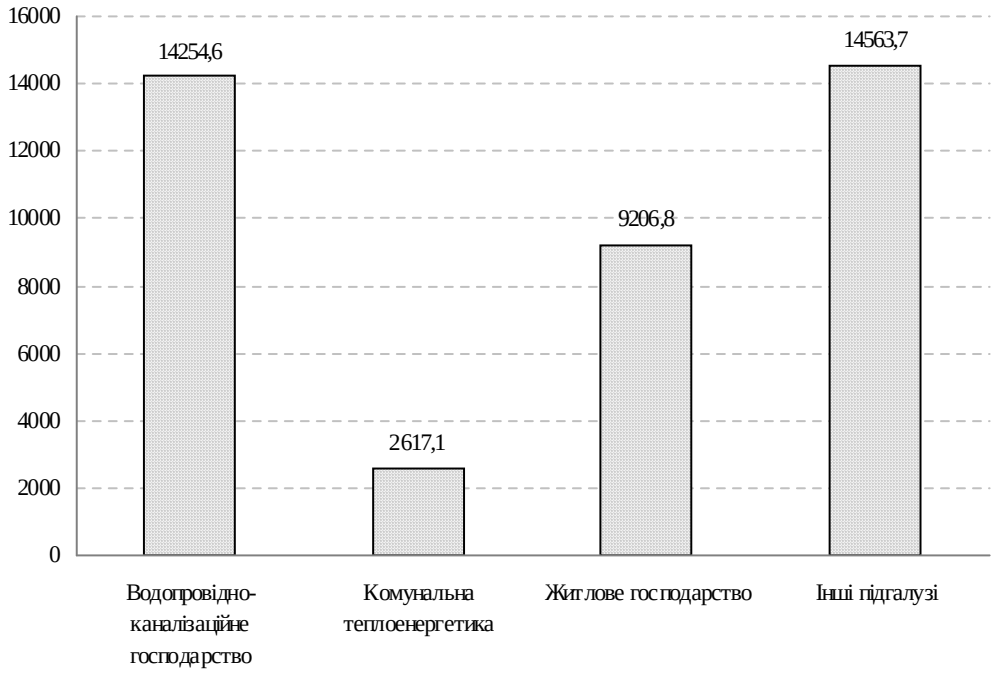

Рис. 2. Заборгованість із заробітної плати у підгалузях житлово-комунального господарства [3]

• погана керованість, не контрольованість, низька якість роботи підприємств житлово-комунальної галузі і послуг, що надаються ними;

• невідповідальне відношення користувачів до житла, що приводить до його швидкого фізичного і морального зносу;

• важка ситуація з фінансуванням;

• велика заборгованість по виплаті зарплати працівникам і неможливість її скорочення;

• невідповідність наявних інфраструктурних потужностей зростаючим вимогам і потребам;

• недосконаліть порядку формування тарифів, непрозорість формування цін / тарифів за послуги і поточної діяльності підприємств житлово-комунальне господарство;

• невідповідність розмірів платежів за користування житлом фактичним витратам на його зміст;

• високий ступінь регіональної диференціації стану забезпеченості і якості надання житлово-комунальних послуг;

• високий рівень монополізації сфери надання житлово-комунальних послуг і слабкий розвиток конкуренції в цьому секторі;

• недосконалість нормативно-правового регулювання діяльності галузі.

Вирішення даних проблем можливе шляхом інноваційного розвитку підприємств житлово-комунального господарства, впровадження ефективних механізмів сучасних концепцій менеджменту, зокрема концепції управління якістю і бюджетування, що, поза сумнівом, дозволить поліпшити стан сфери житлово-комунального господарства.

ВИСНОВКИ

Проведені дослідження дають змогу сформулювати наступні висновки.

По-перше, житлово-комунальне господарство України — це важлива соціально значуща галузь, яка забезпечує населення, підприємства і організації необхідними послугами, суттєво впливає на розвиток економіки країни, є однією з найбільш проблемних, що потребує нагально реформування.

По-друге, наведені в статті показники свідчать про жахливий стан житлово-комунального господарства країни, його поступового погіршення.

По-третє, вихід із кризової ситуації можливий за рахунок інноваційних підходів до розвитку житлово-комунального господарства, перехід на більш ефективні схеми взаємодії між населенням та підприємствами, з одного боку, та організаціями, що надають комунально-побутові послуги з іншого боку.

По-четверте, вирішення ситуації з житлово-комунальним господарство можливо лише змінивши підходи до застарілих схем теплопостачання, організації водопостачання та водовідведення, електрозабезпечення, газозабезпечення тощо.

По-п’яте, в подальших дослідженнях необхідно зосередити увагу на вирішення питання щодо впровадження інноваційних технологій, їх фінансового забезпечення, економічної ефективності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Государственный комитет статистики Украины. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.ukrstat.gov.ua/

2. Зацепин А.Г. К вопросу о реформировании жилищно-коммунального хозяйства / А.Г. Зацепин // Сибирская финансовая школа. — 2001. — №2. — С. 15-22.

3. Министерство регионального развития, строительства и жилищно-коммунального хозяйства Украины. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.minregion.gov.ua/

4. Ряховская А.Н. Коммунальная реформа: в плену старых идей / А.Н. Ряховская, Ф.Г. Таги-Заде // Жилищное и коммунальное хозяйство. — 2002. — №5. — С. 5-8.

Стаття надійшла до редакції 21 грудня 2012 року

УДК 338.24

Плахотнік О.О.,
к.е.н., доцент, ДДТУ

МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Розглянуто підходи до розвитку виробничої діяльності соціально-економічних систем в умовах ринкової економіки, обґрунтовано роль та значення систем оплати і мотивації праці в управлінні підприємствами.

Ключові слова: заробітна плата, виробнича діяльність, прибуток, доходи населення, соціально-економічні системи.

ВСТУП

Головним фактором підвищення дієвості стимулювання праці на сучасному етапі розвитку економіки є матеріальна зацікавленість працівників у результатах праці, що полягає у збільшенні долі заробітної плати в структурі доходів населення. Проте в сучасних умовах існуючий стан розподілу доходів населення на заробітну плату і невиробничі надходження вказує на скорочення рівня заробітної плати в загальному обсязі доходів населення, що відображає приниження її ролі в стимулюванні виробничої діяльності.

Незважаючи на прийняття за останні роки в Україні великої кількості законодавчих та нормативних актів, дотепер система оплати і стимулювання праці в ринкових умовах є недосконалою і потребує розробки нових методичних основ щодо розробки механізму стимулювання виробничої діяльності з врахуванням сучасних умов господарювання. Прийняті законодавчі акти та інструктивно-методичні матеріали з питань регулювання витрат на заробітну плату містять значну кількість протиріч. Залишаються невизначеними найважливіші категорії і поняття, що не відповідають загальноприйнятим науковим положенням.

Дослідженню проблем оплати і стимулювання праці приділяли увагу: М. Вебер, Л. Ерхард, Д. Макгрегор, Э. Мейо, Р. Оуен, Д. Рікардо, А. Сміт, Ф. Тейлор, Г. Форд Ф. Хайєк. Збагатили теорію оплати і стимулювання праці Д. Богиня, В. Данюк, О. Єськов, В. Черняк, А. Чухно, В. Шамота. Разом з тим, дотепер система оплати і стимулювання праці в ринкових умовах концептуально не визначена і вимагає подальшої розробки. Актуальність і недостатня розробленість проблеми оплати і стимулювання виробничої діяльності обумовили вибір теми статті.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є розробка на основі системного підходу механізму розвитку виробничої діяльності соціально-економічних систем, реалізація якого дозволяє підвищити ефективність використання фінансових ресурсів в залежності від результатів праці в системі управління підприємством та забезпечити таким чином збільшення прибутку.

РЕЗУЛЬТАТИ

Застосування ефективного механізму стимулювання виробничої діяльності вимагає визначення складу коштів, що спрямовуються на оплату праці. В Україні дані витрати в різних сполученнях неодноразово згадувалися в законодавчих і підзаконних актах, зокрема: у законі «Про оплату праці», Інструкції зі статистики заробітної плати, Правилах застосування Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств», Типовому положенні по плануванню, обліку і калькулюванню собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості, Законі «Про внесення змін у Закон «Про оподаткування прибутку підприємств», Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», Методичних рекомендаціях з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості. У залежності від характеру і специфіки розв'язуваного питання в законодавчих актах витрати на оплату праці розглядають, з одного боку, як ті, що складаються з основної і додаткової заробітної плати, з іншого боку — основної, додаткової заробітної плати, заохочувальних і компенсаційних виплат. Таким чином, офіційне визначення складу витрат на оплату праці є в даний час неоднозначним.

Питання про структуру заробітної плати в економічній літературі розроблено також ще недостатньо через велику термінологічну невизначеність і різні методологічні підходи. Немає належної єдності по питанню сутності основної і додаткової заробітної плати. Так, характеризуючи

структуру заробітної плати працівників економічно розвинутих країн, Є.К. Хижний відзначає: «По своїй структурі заробітна плата поділяється на дві частини: основну (постійну, базову) і додаткову (перемінну). Основна частина утворюються з тарифного заробітку з регулюючими його надбавками... Додаткова частина заробітної плати за відпрацьований час включає відрядні приробітки, різні надбавки до основного заробітку... У свою чергу, основна заробітна плата поділяється на договірну і фактичну, а додаткова — на законодавчу (чи встановлену за домовленістю) і «добровільну» (з боку підприємців)» [1].

Таким чином, основна заробітна плата, на думку Є.К. Хижного, це постійна її частина, а додаткова — перемінна. Одночасно в економічній теорії деякі автори класифікують заробітну плату на постійну і перемінну з використанням інших критеріїв. При цьому до перемінної відноситься та її частина, величина якої зв'язана з обсягом виробництва, а постійна частина є незмінною і не залежить від обсягів випуску продукції.

У літературі, що висвітлює закордонний досвід, мають місце різні підходи до визначення складу і структури заробітної плати. Найчастіше під структурою заробітної плати розуміється лише тарифна сітка, представлена структурою витрат підприємців на робочу силу. Досить часто згадуються основна і додаткова заробітна плата, однак, конкретніше представлення про їхню сутність і структуру відсутнє. Так, А.А. Татарніков, характеризуючи систему оплати праці Німеччини, відзначає: «Тарифними угодами передбачається виплата доплат і надбавок. Ці виплати можна умовно розділити на доплати компенсаційного характеру, ... і надбавки, що стимулюють досягнення високих результатів праці... Майже всі працівники ...крім основної заробітної плати мають право на одержання додаткових грошових винагород у виді відстрочених виплат, на участь у розподілі прибутків фірми» [2].

Розкриваючи походження стимулюючих доплат, у дослідженні відзначається, що крім основної заробітної плати існує ще і додаткова, яка включає стимулюючі виплати. Таким чином виникає невизначеність стосовно додаткової заробітної плати, що не дозволяє визначити її сутність.

Аналіз формування заробітної плати в економічно розвинутих країнах показує, що обов'язкового поділу на основну і додаткову заробітну плату в структурі витрат на оплату праці найманих робітників не існує. Такий поділ може здійснюватися при необхідності в залежності від конкретних аналітичних цілей. Найчастіше при характеристиці складу заробітної плати використовуються поняття базової і перемінної (стимулюючої) заробітної плати. При цьому конкретний склад даних структурних елементів заробітної плати відсутній. Як правило, під базовою заробітною платою, чи базовими виплатами розуміється місячна, чи півмісячна (у США і Західній Європі тижнева) виплата окладу чи тарифної ставки працівникам компанії за виконання своєї роботи.

Базова заробітна плата виражає ту оцінку роботи, що виконує працівник, і трансформує її у грошовий еквівалент, який одночасно повинний бути справедливим і конкурентоздатним. Стимулюючі виплати являють собою кошти, які працівник одержує за результатами діяльності колективу, робочої групи чи підрозділу підприємства в цілому і носять змінний характер .

Разом з тим для дослідження особливостей формування заробітної плати можливо виконати поділ заробітної плати на дві складові: основну заробітну плату, яка розглядається як обов'язкові виплати, що враховують вартість робочої сили в одиницю часу і кількість відпрацьованого часу, а також на додаткову заробітну плату, яка розглядається як виплати найманому робітникові понад обов'язкову норму, з урахуванням розходжень в умовах праці і можливостей підприємця. Однак визначити їхній зміст однозначно досить складно внаслідок розходжень трактування елементного складу.

У більшості випадків прийнято визначати основну заробітну плату як відносно постійну частину заробітної плати, що відповідає оплаті праці по діючим тарифам і нормам оплати, у тому числі окладам [3]. Додаткова заробітна плата являє собою різного роду виплати понад основну заробітну плату і підрозділяється на виплати, зв'язані з досягненням додаткових результатів праці в порівнянні з передбаченими нормами, і виплати відповідно до діючого законодавства, що не зв'язані з фактично відпрацьованим працівниками часом. До числа виплат першого виду відносяться премії, надбавки і доплати до тарифних ставок і посадових окладів. До другого відносяться: оплата чергових і додаткових відпусток; доплата підліткам за скорочений робочий час; винагорода за вислугу років; оплата часу виконання державних обов'язків; виплата вихідної допомоги; оплата перерв у роботі матерів [3].

Діюча офіційна система обліку, відповідно до інструкції зі статистики, визначає основну заробітну плату як винагороду працівників за виконану роботу згідно встановлених норм витрат праці:

норм часу, норм виробітку, обслуговування, посадових обов'язків. Величина основної заробітної плати встановлюється за допомогою тарифних ставок, окладів, відрядних розцінок для робочих і посадових окладів для службовців. Ця частина заробітної плати містить у собі заробітну плату, одержувану відповідно до норм оплати за одиницю зробленої продукції чи відпрацьованого часу, по місячних окладах, відповідно до рівня кваліфікації і займаною посадою. Одним з істотних недоліків діючої системи обліку є відсутність рекомендацій щодо включення до складу основної заробітної плати відрядного приробітку.

Додаткова заробітна плата являє собою винагороду за працю понад установлені норми витрат праці, за трудові досягнення, винахідливість і включає доплати, надбавки, гарантійні і компенсаційні виплати, зв'язані з виконанням виробничого завдання, передбачені чинним законодавством. У той же час її склад ширше, ніж приведене визначення, і може включати крім доплат і надбавок гарантійні і компенсаційні виплати, передбачені чинним законодавством. Гарантійні і компенсаційні виплати, передбачені законодавством і викладені в інструкції, в основному не зв'язані з виконанням виробничих завдань.

До інших заохочувальних і компенсаційних виплат відносяться виплати у формі винагород за підсумками роботи за рік, премії по спеціальних системах і положеннях, компенсаційні та інші грошові і матеріальні виплати, які не передбачені чинним законодавством чи які виплачуються понад установлені норми. По суті, це будь-які виплати по заробітній платі, що підприємець здійснює на своєму виробництві додатково до законодавчо встановленого в централізованому порядку.

Структура фонду оплати праці, передбачена діючої Інструкцією зі статистики також не відповідає приведеному в ній визначенню Тому наявність серйозних методологічних недоліків вимагає більш детального вивчення даного питання з метою вироблення оптимального складу елементів фонду оплати праці і складових виплат відповідно до їх функціонального призначення.

До додаткової заробітної плати було прийнято відносити частину заробітної плати, що представляє собою види виплат за невідпрацьований час. Вона включала всі доплати до годинного і денного фондів оплати праці. Однак застосовувані раніше визначення основної і додаткової заробітної плати не мали конкретного поділу складу виплат по структурних елементах відповідно до їх трактування. Мали місце також невідповідності в інструкціях з бухгалтерського і статистичного обліку.

Додаткова заробітна плата представляє не що інше, як соціальні виплати чи виплати за невідпрацьований час. У практиці статистичного обліку заробітна плата по елементах складалася з тарифного фонду і різних доплат, зокрема доплат до тарифного, годинного, денного фондів. Зіставлення даних бухгалтерського і статистичного обліку показує, що в обох випадках елементний склад фонду заробітної плати збігається, а структурний розподіл елементів по групах розрізняється. При цьому відповідно до статистичного обліку основна заробітна плата по елементах у цілому відповідає даним бухгалтерського обліку, і має аналогічні недоліки.

Розглянута структура фонд заробітної плати характерна тільки для фонду заробітної плати, що виплачувався за рахунок витрат виробництва. У цілому фонд оплати праці додатково включав ще фонд матеріального заохочення, у котрий входили різні заохочувальні виплати, які не включалися у фонд заробітної плати. Відмітною рисою даного елемента заробітної плати є джерело фінансування — прибуток підприємства.

Пізніше структура витрат на оплату праці була змінена і визначалася згідно «Інструкції про склад коштів, які спрямовуються на споживання», котра визначала в цілому склад фонду споживання, у тому числі і склад фонду оплати праці.

Додаткова заробітна плата являла собою виплати за виробничі результати понад установлені норми і соціальні гарантії. Однак у складі даних видів виплат немає єдиного тлумачення щодо їхнього віднесення і розподілу по групах. Ці виплати були зв'язані з вислугою років, доплатами персоналу, який брав участь у ліквідації наслідків аварії на Чорнобильської АЕС, що також не дозволяє однозначно визначити сутність додаткової заробітної плати як економічної категорії.

Таким чином, категорія основної заробітної плати відповідає своєї економічної сутності, як оплати за виконаний обсяг робіт відповідно до встановлених норм. Дослідження обліку додаткової заробітної плати показує, що вперше застосовано розмежування виплат по стимулюючим напрямках. Разом з тим у прийнятих методичних рекомендаціях додаткова заробітна плата не відповідає її визначенню як виплат за працю понад встановлені норми, що зберігає недоліки раніше діючих нормативних документів, які поєднують у складі додаткової заробітної плати виплати за виконану працю понад нормативи і компенсаційні виплати.

Зіставлення визначення додаткової заробітної плати та інших заохочувальних компенсаційних виплат показує, що основним критерієм у розмежуванні усіх видів виплат, які не відносяться до основної заробітної плати, є їхня відповідність встановленим законодавчим нормам. Усі виплати понад норми відносяться до інших заохочувальних і компенсаційних виплат. Такий підхід у класифікації витрат не відбиває стимулюючої сутності виплат і їхній зв'язок з виробничим процесом.

Крім визначення витрат, які відносяться до основної, додаткової заробітної плати та іншим заохочувальним і компенсаційним виплатам, у рекомендаціях приведений склад коштів на оплату праці. Зіставлення їх з діючою Інструкцією зі статистики показує, що маються істотні відмінності складу коштів, які спрямовуються на оплату праці, що ускладнює управління витратами.

Враховуючі досвід економічно розвинутих країн, можна визначити, що до основної заробітної плати відносяться: тарифна частина з регулюючими надбавками за продуктивність праці, ріст вартості життя і регулярних премій; до додаткової: виплата заробітної плати понад нормативи, у т.ч. відрядні приробітки, надбавки по індивідуальних і колективних системах стимулювання, доплати за шкідливі умови праці, понаднормовий час, оплата щорічної відпустки, виплата нерегулярних премій.

Приналежність конкретного виду виплат до конкретного джерела фінансування можливо на основі вироблення наступних принципів. Розподіл виплат по джерелах фінансування, насамперед, повинне враховувати право власності щодо використання засобів виробництва і доходів. Витрати на оплату праці, необхідні для забезпечення нормального процесу виробництва, що носять обов'язковий характер, відносяться до виробничих виплат, що стимулюють індивідуальні результати праці. Їх варто розглядати як витрати виробництва.

ВИСНОВКИ

З проведеного дослідження можливо зробити наступні висновки.

По-перше, розглянуті підходи до розвитку виробничої діяльності соціально-економічних систем в умовах ринкової економіки.

По-друге, обґрунтовано роль та значення систем оплати і мотивації праці в управлінні підприємствами.

По-третє, в подальших дослідження необхідно деталізувати вплив оплатипраці на результати фінансово-господарської діяльності підприємств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Хижный Э.К. Заработная плата в системе финансового менеджмента / Э.К. Хижный. — М.: Наука, 2009. — 239 с.

2. Швец И.Б. Экономические основы формирования средств на оплату, стимулирование труда и социальную компенсацию / И.Б. Швец, Е.В. Чумаченко. — Донецк: ИЭП НАН Украины, 2004. — 240 с.

3. Притула О. Особливості формування мотиваційних механізмів підвищення ефективності господарювання в сфері підприємництва / О. Притула // Регіональна економіка. — 2004. — №1. — С. 112-118.

4. Риндзак О. Мотиваційний механізм активізації політики зайнятості в Україні / О. Риндзак // Регіональна економіка. — 2009. — №1. — С. 252-257.

Стаття надійшла до редакції 5 грудня 2012 року

АНОТАЦІЇ

Андрієнко В.М. *МЕТОДИ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ*

У статті досліджуються теоретичні питання щодо методів фінансового моніторингу в системі управління підприємством. Обґрунтовано, що фінансовий моніторинг є важливим інструментом забезпечення зростання ринкової вартості підприємства і задоволення інтересів його власників.

Ключові слова: фінансовий моніторинг, фінансовий менеджмент, ринкова вартість.

Воробйов Ю.М., **Сітшаєва Л.З.** *ОЦІНКА ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВА БУДІВЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ*

У статті проведено оцінку податкового навантаження на будівельні підприємства України за регіонами. Авторами встановлені тенденції, що характерні для динаміки рівня податкового навантаження у докризовий період (2002 – 2007 рр.) та кризовий період (2008 – 2010 рр.).

Ключові слова: податкове навантаження, будівельні підприємства, регіони України, податкове навантаження будівельного підприємства.

Воробйова О.І. *ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН СОЦІАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ*

У статті розглянуті теоретичні аспекти фінансових відносин соціального партнерства в Україні. Розкрито основні положення фінансових відносин соціального партнерства в країні. Розглянуто особливості формування оплати праці та доведена необхідність підвищення соціального забезпечення робітників з боку держави та роботодавців.

Ключові слова: фінансові відносини, соціальне партнерство.

Климчук С.В. *ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРІОРИТЕТИ АРХІТЕКТОНІКИ ФІНАНСОВОГО ПРОСТОРУ*

Необхідність дослідження архітектоніки фінансового простору обумовлена реаліями функціонування фінансово-кредитного механізму з позиції інституту фінансових стосунків. Сучасні проблеми інтеграції інституту фінансово-кредитних стосунків обумовлюють формування нових методичних підходів, що вимагають вживання просторового дослідження як окремих елементів і важелів фінансової системи, так і їх взаємообумовленості і взаємозалежності. При використанні властивостей архітектоніки можливе її ефективне управління, кількісне визначення і прогнозування.

Ключові слова: фінансовий простір, архітектоніка фінансового простору, світова економіка, фінансова система, інтеграція, глобалізація.

Шепеленко О.В. *МЕХАНІЗМ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА*

У статті досліджується механізм діагностики фінансового стану підприємства. Обґрунтовано пропозиції щодо сутності та змісту цього механізму, його елементів, інструментів та методів. Виділені основні етапи проведення діагностики фінансового стану підприємства.

Ключові слова: діагностика, фінансовий стан, підприємство.

Белопольська Т.В. *ОРГАНІЗАЦІЯ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ*

Розглянуто особливості фінансування інноваційно-інвестиційної діяльності вітчизняних промислових підприємств, удосконалено підходи до організації даного процесу в умовах високої вартості фінансових ресурсів.

Ключові слова: інноваційно-інвестиційні процеси, інноваційний проект, фінансові ресурси, фінансове планування, бюджетування.

Бутиріна В.М., **Литвинова О.К.** *УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ СТРАХОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ*

Досліджено сутність та особливості управління фінансовою стійкістю страхових організацій. Побудовано економіко-математичну модель максимізації фінансової стійкості страхових компаній, проведено відповідні розрахунки.

Ключові слова: фінансова стійкість, страхові організації, економіко-математична модель, фінансові показники, управління.

Веріга Г.В. *РЕАЛЬНИЙ ОБМІННИЙ КУРС ВАЛЮТИ: ТЕОРІЯ І РЕАЛІЇ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ*

Узагальнено зміст макроекономічних моделей, які описують рух реального обмінного курсу валюти, його зв’язок із номінальним. Проаналізовано динаміку офіційного і ефективних курсів гривні, проведено кореляційний аналіз взаємозв’язку реального обмінного курсу гривні з макроекономічни-

ми показниками. Зроблено висновок про рівноважний стан реального обмінного курсу гривні і перспективи подальшого зростання національної економіки.

Ключові слова: валюта, обмінний курс, офіційний курс, реальний курс, номінальний курс, макроекономічна модель, національна економіка

Захарова Н.Ю. *ОЦІНКА УМОВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ І СТАНУ ФІНАНСОВОЇ РІВНОВАГИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ*

У статті висвітлені основні підходи щодо визначення сутності фінансової рівноваги підприємства. Обґрунтовано необхідність забезпечення фінансової рівноваги у сучасних умовах господарювання та окреслено коло факторів, що впливають на її формування. Проведена оцінка умов забезпечення і стану фінансової рівноваги ряду аграрних підприємств. Виявлено вплив стану фінансової рівноваги на показники їх фінансово-економічної діяльності.

Ключові слова: фінансова рівновага, платоспроможність, ліквідність, фінансова стійкість, структура капіталу, фінансові результати.

Карпишин Н.І., **Фесянова Н.В.** *КЛАСИЧНІ ПРИНЦИПИ МІСЦЕВОГО ОПОДАТКУВАННЯ: ДОСВІД І ПОТЕНЦІАЛ РЕАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ*

В статті розглянуто класичні принципи місцевого оподаткування та проаналізовано можливості їх реалізації в Україні. Надано пропозиції щодо вдосконалення вітчизняної системи справляння місцевих податків.

Ключові слова: місцеві податки і збори, місцеве оподаткування, принципи оподаткування.

Корчинський В.Є., **Шуригіна Д.В.** *ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ НЕЗАЛЕЖНОСТІ РЕГІОНІВ В РЕЗУЛЬТАТІ РЕФОРМУВАННЯ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН*

У роботі досліджуються проблеми реформування системи міжбюджетних стосунків. Авторами проведений аналіз міжбюджетних стосунків, визначені наявні проблеми. Запропоновані концептуальні напрямки реформування міжбюджетних стосунків.

Ключові слова: бюджет, бюджетне регулювання, міжбюджетні стосунки, міжбюджетні трансферти, реформування міжбюджетних відносин.

Ніколаєва О.М. *РОЗВИТОК МІСЦЕВИХ ФІНАНСІВ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ*

У статті розглянуто сутність та функції місцевих фінансів. Дано характеристику складових інституту місцевих фінансів. Наведено статистику, що дає уявлення про ступінь розвитку місцевих фінансів України на сучасному етапі. Визначено проблеми та перспективи подальшого становлення системи місцевих фінансів.

Ключові слова: місцеві фінанси, місцевий бюджет, місцеві податки і збори, місцеві позики та запозичення, об’єкти комунальної власності.

Педерсен І.О. *ОЦІНКА СТАНУ ГРОШОВОЇ МАСИ В УКРАЇНІ*

У статті проаналізовано основні макроекономічні показники, що характеризують стан і динаміку грошової маси в Україні. Особлива увага приділена динаміці грошових агрегатів, показнику монетизації економіки, коефіцієнтам готівки й доларизації.

Ключові слова: грошова маса, грошові агрегати, монетизація економіки, готівкові і безготівкові гроші.

Рубцова Н.М. *ОЦІНКА ВПЛИВУ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ НА РІВЕНЬ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ПАТ СК «ОРАНТА-СІЧ» В ГАЛУЗІ СТРАХУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ РИЗИКІВ*

Стаття присвячена вивченню впливу державної підтримки на рівень ефективності роботи українських страхових компаній в галузі страхування сільськогосподарських ризиків.

Ключові слова: сільськогосподарське виробництво, державна підтримка, страхування сільськогосподарської продукції.

Косогов В.А. *ЛІКВІДНІСТЬ У СИСТЕМІ РЕЙТИНГОВОЇ ОЦІНКИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ*

Узагальнено методичні підходи до оцінки ліквідності залежно від мети визначення рейтингу банківських установ. Формалізовано значення критеріїв для рейтингової оцінки ліквідності за системою CAMELS, яка використовується в процесі наглядової діяльності Національного банку України. Визначено причинно-наслідкові зв’язки ризику ліквідності з іншими видами банківських ризиків, місце управління ліквідністю в системі фінансового менеджменту комерційного банку в процесі оцінки кредитного рейтингу. Систематизовано основні індикатори ліквідності, які використовуються при визначенні рейтингу банківського вкладу.

Ключові слова: ліквідність, система, рейтинг, кредитний, оцінка, комерційний банк, вклад, наглядова діяльність.

Кондрашова Г.П. *АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ІПОТЕЧНОГО ЖИТЛОВОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ*

В статті наведений аналіз сучасного стану житлової іпотеки в Україні, яка надається з підтримкою держави, проаналізовані умови її надання, недоліки практичної реалізації, досвід реалізації державної житлової іпотеки в інших країнах світу, можливі шляхи її удосконалення.

Ключові слова: житлова іпотека, державна підтримка житлової іпотеки, іпотечні облігації.

Куссий М.Ю. *ВВЕДЕННЯ В ПРИКЛАДНУ ТЕОРІЮ ПОТОЧНОЇ ВОЛАТИЛЬНОСТІ*

У статті розглядається концепція поточної волатильності ринку як нової економічної категорії. Відзначено принципові відмінності запропонованої характеристики ринку в порівнянні з існуючими типами волатильності. Запропоновано нову методологію для використання поточної волатильності в прогнозному моделюванні динаміки цін на фінансових ринках. Показано ефективність поточної волатильності для аналізу й прогнозування поведінки соціально-економічних систем.

Ключові слова: волатильність, поточна волатильність, ринкова рефлексивність, прогнозне моделювання динаміки ціни на фінансових ринках.

Швець Ю.Ю. *ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЗАЛЕЖНОСТІ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА ВІД ВИТРАТ НА РЕМОНТ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ І ФОНДОВІДДАЧІ НА ПРИКЛАДІ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА*

У статті приводиться аналіз основних засобів на прикладі ДП «Севвінзавод», основним предметом діяльності якого є виробництво шампанських вин. А також спроба математичного розрахунку напрямком підвищення ефективності використання виробничих потужностей шляхом аналізу вдосконалення структури основних виробничих фондів.

Ключові слова: основні засоби, виробничі фонди, регресія, витрати на амортизацію.

Білопольський М.Г. *ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ*

У статті здійснено дослідження щодо удосконалення управління інноваційним потенціалом підприємств України. Здійснена розробка методичних положень щодо підвищення ефективності управління інноваційним потенціалом підприємств в умовах глобалізації.

Ключові слова: управління, інноваційний потенціал підприємства, глобалізація.

Каламбет С.В., **Воропай В.А.** *ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ*

На основі аналізу існуючих теоретичних підходів щодо визначення сутності економічної безпеки підприємства та з урахуванням особливостей діяльності підприємств залізничної галузі запропоновано визначення економічної безпеки підприємства залізничного транспорту.

Ключові слова: економічна безпека, підприємства залізничного транспорту, ризики, управління економічною безпекою, переміщення вантажів, перевезення пасажирів.

Воротинцев В.А. *ПЕРЕДУМОВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА*

У статті розглянуто сучасний стан підприємств житлово-комунального господарства України. Виділено їх проблеми і запропоновано заходи, які сприятимуть удосконаленню розвитку даного сектора економіки.

Ключові слова: житлово-комунальне господарство, інноваційний розвиток, концепції менеджменту.

Плахотнік О.О. *МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ*

Розглянуто підходи до розвитку виробничої діяльності соціально-економічних систем в умовах ринкової економіки, обґрунтовано роль та значення систем оплати і мотивації праці в управлінні підприємствами.

Ключові слова: заробітна плата, виробнича діяльність, прибуток, доходи населення, соціально-економічні системи.

АННОТАЦИИ

Андриенко В.Н. *МЕТОДЫ ФИНАНСОВОГО МОНИТОРИНГА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ*

В статье исследуются теоретические вопросы относительно методов финансового мониторинга в системе управления предприятием. Обосновано, что финансовый мониторинг является важным инструментом обеспечения роста рыночной стоимости предприятия и удовлетворения интересов его собственников.

Ключевые слова: финансовый мониторинг, финансовый менеджмент, рыночная стоимость.

Воробьев Ю.Н., **Ситшаева Л.З.** *ОЦЕНКА НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ НА ПРЕДПРИЯТИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ*

В статье проведена оценка налоговой нагрузки на строительные предприятия Украины по регионам. Авторами выявлены тенденции, характерные для динамики уровня налоговой нагрузки в докризисный период (2002 – 2007 гг.) и кризисный период (2008 – 2010 гг.).

Ключевые слова: налоговая нагрузка, строительные предприятия, регионы Украины, налоговая нагрузка строительного предприятия.

Воробьева Е.И. *ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАИНЕ*

В статье рассмотрены теоретические аспекты финансовых отношений социального партнерства в Украине. Раскрыты основные положения финансовых отношений социального партнерства в стране. Рассмотрены особенности формирования оплаты труда и доказана необходимость повышения социального обеспечения работников со стороны государства и работодателей.

Ключевые слова: финансовые отношения, социальное партнерство.

Климчук С.В. *ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРИОРИТЕТЫ АРХИТЕКТОНИКИ ФИНАНСОВОГО ПРОСТРАНСТВА*

Необходимость исследования архитектоники финансового пространства обусловлена реалиями функционирования финансово-кредитного механизма с позиции института финансовых отношений. Современные проблемы интеграции института финансово-кредитных отношений обуславливают формирование новых методических подходов, требующих применение пространственного исследования как отдельных элементов и рычагов финансовой системы, так и их взаимообусловленности и взаимозависимости. При использовании свойств архитектоники возможно её эффективное управление, количественное определение и прогнозирование.

Ключевые слова: финансовое пространство, архитектоника финансового пространства, мировая экономика, финансовая система, интеграция, глобализация.

Шепеленко О.В. *МЕХАНИЗМ ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ*

В статье исследуется механизм диагностики финансового состояния предприятия. Обоснованы предложения относительно сущности и содержания этого механизма, его элементов, инструментов и методов. Выделены основные этапы проведения диагностики финансового состояния предприятия.

Ключевые слова: диагностика, финансовое состояние, предприятие.

Белопольская Т.В. *ОРГАНИЗАЦИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЕ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ*

Рассмотрены особенности финансирования инновационно-инвестиционной деятельности отечественных промышленных предприятий, усовершенствованы подходы к организации данного процесса в условиях высокой стоимости финансовых ресурсов.

Ключевые слова: инновационно-инвестиционные процессы, инновационный проект, финансовые ресурсы, финансовое планирование, бюджетирование.

Бутырина В.М., **Литвинова О.К.** *УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ*

Исследована сущность и особенности управления финансовой устойчивостью страховых организаций. Построена экономико-математическая модель максимизации финансовой устойчивости страховых компаний, проведены соответствующие расчеты.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, страховые организации, экономико-математическая модель, финансовые показатели, управления.

Верига А.В. *РЕАЛЬНЫЙ ОБМЕННЫЙ КУРС ВАЛЮТЫ: ТЕОРИЯ И РЕАЛИИ УКРАИНСКОЙ ЭКОНОМИКИ*

Обобщено содержание макроэкономических моделей, которые описывают движение реального обменного курса валюты, его связь с номинальным. Проанализирована динамика официального и

эффективных курсов гривни, проведен корреляционный анализ взаимосвязи реального обменного курса гривни с макроэкономическими показателями. Сделан вывод о равновесном состоянии реального обменного курса гривни и перспективах дальнейшего роста национальной экономики.

Ключевые слова: валюта, обменный курс, официальный курс, реальный курс, номинальный курс, макроэкономическая модель, национальная экономика.

Захарова Н.Ю. *ОЦЕНКА УСЛОВИЙ ОБЕСПЕЧЕНИЯ И СОСТОЯНИЯ ФИНАНСОВОГО РАВНОВЕСИЯ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ*

В статье освещены основные подходы к определению сущности финансового равновесия предприятия. Обоснована необходимость обеспечения финансового равновесия в современных условиях хозяйствования и выделен ряд факторов, которые влияют на его формирование. Проведена оценка условий обеспечения и состояния финансового равновесия ряда аграрных предприятий. Определено влияние состояния финансового равновесия на показатели их финансово-хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: финансовое равновесие, платежеспособность, ликвидность, финансовая устойчивость, структура капитала, финансовые результаты.

Карпышин Н.И., **Фесянова Н.В.** *КЛАССИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ МЕСТНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ: ОПЫТ И ПОТЕНЦИАЛ РЕАЛИЗАЦИИ В УКРАИНЕ*

В статье рассмотрено классические принципы местного налогообложения и проанализировано возможности их реализации в Украине. Дано рекомендации по усовершенствованию системы местных налогов.

Ключевые слова: местные налоги и сборы, местное налогообложение, принципы налогообложения.

Корчинский В.Е., **Шурыгина Д.В.** *УКРЕПЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ НЕЗАВИСИМОСТИ РЕГИОНОВ В РЕЗУЛЬТАТЕ РЕФОРМИРОВАНИЯ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ*

В работе исследуются проблемы реформирования межбюджетных отношений. Авторами проведен анализ организации межбюджетных отношений, обозначены имеющиеся проблемы. Предложены концептуальные направления реформирования системы межбюджетных отношений.

Ключевые слова: бюджет, бюджетное регулирование, межбюджетные отношения, межбюджетные трансферты, реформирование межбюджетных отношений.

Николаева О.Н. *РАЗВИТИЕ МЕСТНЫХ ФИНАНСОВ УКРАИНЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ*

В статье рассмотрены сущность и функции местных финансов. Дана характеристика составляющих института местных финансов. Приведена статистика, характеризующая степень развития местных финансов Украины на современном этапе. Определены проблемы и перспективы дальнейшего становления системы местных финансов.

Ключевые слова: местные финансы, местный бюджет, местные налоги и сборы, местные займы (ссуды) и заимствования, объекты коммунальной собственности.

Педерсен И.А. *ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ДЕНЕЖНОЙ МАССЫ В УКРАИНЕ*

В статье проанализированы основные макроэкономические показатели, которые характеризуют состояние и динамику денежной массы в Украине. Особое внимание уделено динамике денежных агрегатов, показателю монетизации экономики, коэффициентам наличности и долларизации.

Ключевые слова: денежная масса, денежные агрегаты, монетизация экономики, наличные и безналичные деньги.

Рубцова Н.Н. *ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ НА УРОВЕНЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПАО СК «ОРАНТА-СИЧЬ» В СФЕРЕ СТРАХОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ РИСКОВ*

Статья посвящена изучению влияния государственной поддержки на уровень эффективности работы украинских страховых компаний в сфере страхования сельскохозяйственных рисков.

Ключевые слова: сельскохозяйственное производство, государственная поддержка, страхование сельскохозяйственной продукции.

Косогов В.А. *ЛИКВИДНОСТЬ В СИСТЕМЕ РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ*

Обобщены методические подходы к оценке ликвидности в зависимости от цели определения рейтинга банковских учреждений. Формализовано значение критериев для рейтинговой оценки ликвидности по системе CAMELS, которая используется в процессе надзорной деятельности Национального банка Украины. Определены причинно-следственные связи риска ликвидности с другими видами банковских рисков, место управления ликвидностью в системе финансового менеджмента коммерческого банка в процессе оценки кредитного рейтинга. Систематизированы основные индикаторы ликвидности, которые используются при определении рейтинга банковского вклада.

Ключевые слова: ликвидность, система, рейтинг, кредитный, оценка, коммерческий банк, вклад, надзорная деятельность.

Кондрашова Г.П. *АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В УКРАИНЕ*

В статье проведен анализ современного состояния жилищной ипотеки в Украине, предоставляемой при финансовой поддержке государства, проанализированы условия ее предоставления, недостатки практической реализации, опыт реализации государственной жилищной ипотеки в других странах мира, возможные пути ее совершенствования.

Ключевые слова: жилищная ипотека, государственная финансовая поддержка, ипотечные облигации.

Куссый М.Ю. *ВВЕДЕНИЕ В ПРИКЛАДНУЮ ТЕОРИЮ ТЕКУЩЕЙ ВОЛАТИЛЬНОСТИ*

В статье рассматривается концепция текущей волатильности рынка как новой экономической категории. Отмечены принципиальные отличия предлагаемой характеристики рынка по сравнению с существующими типами волатильности. Предложена новая методология для использования текущей волатильности в прогнозном моделировании динамики цен на финансовых рынках. Показана эффективность текущей волатильности для анализа и прогнозирования поведения социально-экономических систем.

Ключевые слова: волатильность, текущая волатильность, рыночная рефлексивность, прогнозное моделирование динамики цены на финансовых рынках.

Швец Ю.Ю. *ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ЗАВИСИМОСТИ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОТ РАСХОДОВ НА РЕМОНТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ И ФОНДООТДАЧИ НА ПРИМЕРЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ*

В статье приводится анализ основных средств на примере ГП «Севвинзавод», основным предметом деятельности которого является производство шампанских вин. А также попытка математического расчета повышения эффективности использования производственных мощностей путем анализа совершенствование структуры основных производственных фондов.

Ключевые слова: основные средства, производственные фонды, регрессия, расходы на амортизацию.

Билопольский Н.Г. *ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ*

В статье осуществлено исследование по усовершенствования управления инновационным потенциалом предприятий Украины. Осуществлена разработка методических положений по повышению эффективности управления инновационным потенциалом предприятий в условиях глобализации.

Ключевые слова: управление, инновационный потенциал предприятия, глобализация.

Каламбет С.В., **Воропай В.А.** *ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА*

На основе анализа существующих теоретических подходов к определению сущности экономической безопасности предприятия с учетом особенностей деятельности предприятий железнодорожной отрасли предложено определение экономической безопасности предприятия железнодорожного транспорта.

Ключевые слова: экономическая безопасность, предприятия железнодорожного транспорта, риски, управление экономической безопасностью, перемещения грузов, перевозки пассажиров.

Воротынцев В.А. *ПРЕДПОСЫЛКИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА*

В статье рассмотрено современное состояние предприятий жилищно-коммунального хозяйства Украины. Выделены проблемы ЖКХ и предложены мероприятия, которые будут способствовать усовершенствованию развития данного сектора экономики.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, инновационное развитие, концепции менеджмента.

Плахотник Е.А. *МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ*

Рассмотрены подходы к развитию производственной деятельности социально-экономических систем в условиях рыночной экономики, обоснована роль и значение систем оплаты и мотивации труда в управлении предприятиями.

Ключевые слова: заработная плата, производственная деятельность, прибыль, доходы населения, социально-экономические системы.

ANNOTATIONS

Andrienko V.N. *METHODS OF FINANCIAL MONITORING IN SYSTEM MANAGEMENT ENTERPRISE*

In the article the theoretical questions of relatively methods of the financial monitoring are probed in control the system by an enterprise. It is grounded, that the financial monitoring is the important instrument of providing of growth of market value of enterprise and satisfaction of interests of him proprietor's.

Keywords: financial monitoring, financial management, market value.

Vorobyov Yu.N., **Sitshaeva L.Z.** *THE ESTIMATION OF TAX LOADING ON ENTERPRISES OF A BUILD COMPLEX IN UKRAINE*

In the article the estimation of the tax loading is conducted on build enterprises of Ukraine on regions. Authors are expose tendencies, characteristic for the dynamics level of the tax loading to beginning of crisis period (2002 – 2007 years) and crisis period (2008 – 2010 years).

Keywords: tax loading, build enterprises, regions of Ukraine, tax loading of a build enterprise.

Vorobyova E.I. *THE THEORETICAL ASPECTS SOCIAL PARTNERSHIP OF FINANCIAL RELATIONS IN UKRAINE*

In the article the theoretical aspects of financial relations of social partnership are considered in Ukraine. The substantive provisions of financial relations of social partnership are exposed in a country. The features of forming of payment of labor are considered and the necessity of increase of public welfare of workers is well-proven from the side of the state and employers.

Keywords: financial relations, social partnership.

Klimchuk S.V. *INTEGRATION PRIORITIES OF ARCHITECTONICS IN FINANCIAL SPACE*

The necessity of research of architectonics of financial space is conditioned realities of functioning of finance mechanism from position of institute of financial relations. The modern problems of integration of institute of finance the forming of new methodical approaches, requiring application of spatial research of both separate elements and levers of the financial system and their interconditionality and interdependence. At the use of properties of architectonics its effective management, quantitative determination and prognostication, is possible.

Keywords: financial space, architectonics of financial space, world economy, financial system, integration, globalization.

Shepelenko O.V. *DIAGNOSTIC MECHANISM OF THE FINANCIAL CONDITION IN THE COMPANY*

The mechanism of diagnostics of the financial state in enterprise is probed in the article. Suggestions are grounded in relation to essence and maintenance of this mechanism, his elements, instruments and methods. The basis stages of leadthrough of diagnostics of the financial state of enterprise are selected.

Keywords: diagnostics, financial state, enterprise.

Belopolska T.V. *THE ORGANIZATION FINANCING OF INNOVATIVE PROJECTS IN SYSTEM MANAGEMENT CAPITAL ENTERPRISES IN REAL SECTOR OF ECONOMY*

The features of financing innovative-investment activity domestic industrial enterprises are considered, improved approaches to organization of this process in the conditions of high cost financial resources.

Keywords: innovative-investment processes, innovative project, financial resources, financial planning.

Butyrina V., **Litvinova O**. *MANAGEMENT BY FINANCIAL STABILITY OF INSURANCE ORGANIZATIONS*

Essence and features of management of insurance organizations financial firmness are investigational. The economic and mathematical model of maximization of financial firmness of insurance companies is built, the corresponding settling is conducted.

Keywords: financial firmness, insurance organizations, economic and mathematical model, financial indexes, managements.

Veriga A.V. *REAL CURRENCY EXCHANGE RATE: THEORIES AND REALITIES OF UKRAINIAN ECONOMY*

The content of macroeconomic models, which describe a movement of real currency exchange rate and its connection with nominal one was generalized. Dynamics of official and effective UAH rates was analyzed, a correlation analysis of interconnection of real UAH exchange rate and macroeconomic indexes was held. It was concluded about balanced state of real UAH exchange rate and perspectives of national economy further growth.

Keywords: currency, exchange rate, official rate, real rate, nominal rate, macroeconomic model, national economy.

Zakharova N.Yu. *ESTIMATION THE PROVIDING TERMS AND STATE OF FINANCIAL EQUILIBRIUM IN AGRARIAN ENTERPRISES*

Basic approaches to determination of essence of financial equilibrium of enterprise are lighted in the article. The necessity of providing of financial equilibrium is reasonable for the modern terms of managing and the factors that influence on her forming is outlined. Estimation of providing terms and state of financial equilibrium of row of agrarian enterprises is conducted. Influence of the state of financial equilibrium on indexes them financial and economic activity is educed.

Keywords: financial equilibrium, solvency, liquidity, financial firmness, capital structure, financial results.

Karpyshyn N.I., **Fesyanova N.V.** *THE CLASSIC PRINCIPALS OF LOCAL TAXATION: EXPERIENCE AND POTENTIAL OF REALIZATION IN UKRAINE*

The classic principals of local taxation are considered and opportunities of its realization in Ukraine are analyzed in article. The directions of improvement of local taxes system are suggested.

Keywords: local taxes, local taxation, principals of taxation.

Korchinsky V.E., **Shurygina D.V.** *STRENGTHENING THE FINANCIAL INDEPENDENCE OF THE REGION BY THE REFORM OF INTERGOVERNMENTAL FISCAL RELATIONS*

This paper investigates the problem of reforming intergovernmental fiscal relations. Analyzed the organization of intergovernmental relations, identified the problems. Offered a conceptual direction of reforming the system of intergovernmental relations.

Keywords: budget, fiscal management, intergovernmental relations, intergovernmental transfers, the reform of intergovernmental relations.

Nikolayeva O. *DEVELOPMENT OF UKRAINE LOCAL FINANCES AT THE PRESENT STAGE*

The article considers the nature and function of local finance. The characteristics of the components of the local institute of finance is given. The statistic that gives an idea of the extent of local finance of Ukraine at the present stage is shown. The problems and prospects of further development of the system of local finance is determined.

Keywords: local finances, local budget, local taxes and fees, local loans and borrowing, objects of communal property.

Pedersen I. *ASSESSMENT OF THE MONEY SUPPLY IN UKRAINE*

The paper analyzes the main macroeconomic indicators that characterize the state and dynamics of the money supply in Ukraine. Due consideration is given to the dynamics of monetary aggregates, to the index of monetization of the economy, the coefficient of cash and dollarization.

Keywords: money supply, monetary aggregates, monetization, cash and bank money.

Rubtsova N. *ASSESSING THE IMPACT OF STATE AID ON THE EFFICIENCY IN THE INSURANCE COMPANY «ORANTA-SICH» AT AGRICULTURAL INSURANCE*

This article is devoted to studying the impact of state aid on the level of efficiency of Ukrainian insurance companies in agricultural insurance.

Keywords: agricultural production, government support, insurance of agricultural products.

Kosogov V. *THE LIQUIDITY IN THE SYSTEM OF RATING ESTIMATION IN THE COMMERCIAL BANKS*

The methodical going near the estimation of liquidity depending on the purpose of determination of rating of bank institutions is generalized. The value of criteria for the rating estimation of liquidity by system of CAMELS, which is used in the process of supervisory activity of the National bank of Ukraine, is formalized. The causal and consequence connections of risk of liquidity with other types of bank risks,

management place by liquidity in the system of financial management of commercial bank are determinated in the process of estimation of the credit rating. The basic indicators of liquidity, which are used for determination of rating of bank deposit, are systematized.

Keywords: liquidity, system, rating, credit, estimation, commercial bank, deposit, supervisory activity.

Kondrashova G.P. *ANALYSIS OF THE MODERN STATE SUPPORT IN MORTGAGE LENDING IN UKRAINE*

The analysis of the current state of residential mortgage in Ukraine is given, with the financial support provided by the state, analyzed the conditions of its provision, the shortcomings of practical implementation, the experience of the state housing mortgages in other countries, ways to improve it.

Keywords: residential mortgages, state financial support, mortgage bonds.

Kussy M. *INTRODUCTION INTO APPLIED THEORY OF CURRENT VOLATILITY*

The concept of the current market volatility as a new economic category is discussed in this article. The fundamental differences of the proposed market characteristics are compared with the existing types of volatility. The author offers a new methodology for current volatility use in the forecast modeling of price dynamics in financial markets. The effectiveness of current volatility to analyze and forecast the behavior of the socio-economic systems is demonstrated.

Keywords: volatility, current volatility, market reflexivity, forecast modeling of price dynamics in financial markets.

Shvets Yu.Yu. *ECONOMIC MODELING COMPANY PROFITS DEPENDING ON THE COST OF REPAIR THE FIXED ASSETS AND RETURN ON ASSETS FOR EXAMPLE MANUFACTURING PLANT*

The article is an analysis of the fixed assets on the example of the SE «Sevvinzavod» main activity is the production of sparkling wines. Also try a mathematical calculation direction improve capacity utilization by analyzing the structural improvement of fixed assets.

Keywords: fixed assets, production assets, regression, depreciation and amortization expense.

Bilopol'skiy N.G. *PRIORITY DIRECTIONS OF MANAGEMENT INNOVATIVE POTENTIAL ENTERPRISES UKRAINE IN THE CONDITION OF GLOBALIZATION*

In the article research is carried out for the improvements of management innovative potential of enterprises of Ukraine. Development of methodical positions is carried out on the increase efficiency of management innovative potential enterprises in the conditions of globalization.

Keywords: management, innovative potential of enterprise, globalization.

Kalambet S., **Voropai V.** *THEORETICAL APPROACHES TO THE ESSENCE OF ECONOMIC SECURITY RAILWAY UNDERTAKINGS*

Based on the analysis of existing theoretical approaches to determining the nature of economic security and considering features of enterprise railway branch the definition of economic security rail.

Keywords: economic security, railway undertakings, risk management, economic security, move cargo, passengers.

Vorotyncev V.A. *THE PREREQUISITES OF INNOVATION DEVELOPMENT IN HOUSING AND UTILITIES ENTERPRISES*

The current state of housing and utility enterprises of Ukraine is considered in the article. Housing and utilities problems are highlighted and activities, that will contribute to the improvement of this sector of the economy, are offered.

Keywords: housing and utilities sector, innovative development, concept of management.

Plakhotnik E.A. *THE MECHANISM TO DEVELOPMENT OF PRODUCTION ACTIVITY IN THE SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS*

Approaches are considered to development of production activity of the socio-economic systems in the conditions of market economy, role and value of the systems of payment and motivation of labor in the management by enterprises.

Keywords: wages, production activity, income, profits of population, socio-economic systems.

Наші автори

Андрієнко В.М. — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри інформаційних систем управління Донецького національного університету (м. Донецьк)

Белопольська Т.В. — кандидат економічних наук, доцент кафедри товарознавства і торговельного підприємництва Донецького національного університету (м. Донецьк)

Білопольський М.Г. — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і аудиту ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет» (м. Маріуполь)

Бутиріна В.М. — кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів підприємств і страхування Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського (м. Сімферополь)

Веріга Г.В. — кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Донецького державного університету управління (м. Донецьк)

Воробйов Ю.М. — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів підприємств і страхування Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського (м. Сімферополь)

Воробйова О.І. — доктор економічних наук, професор кафедри фінансів і кредиту Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського (м. Сімферополь)

Воропай В.А. — аспірант кафедри фінансів та банківської справи Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту ім. академіка В. Лазаряна (м. Дніпропетровськ)

Воротинцев В.А. — кандидат економічних наук, докторант кафедри обліку та аудиту ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет» (м. Маріуполь)

Захарова Н.Ю. — кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і кредиту Таврійського державного агротехнологічного університету (м. Мелітополь)

Каламбет С.В. — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів та банківської справи Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту ім. академіка В. Лазаряна (м. Дніпропетровськ)

Карпишин Н.І. — кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету (м. Тернопіль)

Климчук С.В. — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів і кредиту Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського (м. Сімферополь)

Кондрашова Г.П. — кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи Кримського економічного інституту ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана» (м. Сімферополь)

Корчинський В.Є. — кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і кредиту Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського (м. Сімферополь)

Косогов В.А. — здобувач кафедри банківської справи Донецького національного університету економіки та торгівлі ім. М. Туган-Барановського (м. Донецьк)

Куссий М.Ю. — кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів підприємств і страхування Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського (м. Сімферополь)

Ніколаєва О.М. — кандидат наук з державного управління, доцент кафедри фінансів Макіївського економіко-гуманітарного інституту (м. Макіївка)

Педерсен І.О. — кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Макіївського економіко-гуманітарного інституту (м. Макіївка)

Плахотнік О.О. — кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та організації виробництва Дніпродзержинського державного технічного університету (м. Дніпродзержинськ)

Рубцова Н.М. — кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і кредиту Таврійського державного агротехнологічного університету (м. Мелітополь)

Сітшаєва Л.З. — аспірант кафедри фінансів підприємств і страхування Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського (м. Сімферополь)

Швець Ю.Ю. — кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів підприємств і страхування Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського (м. Сімферополь)

Шепеленко О.В. — доктор економічних наук, професор кафедри вищої і прикладної математики Донецького національного університету економіки та торгівлі ім. М. Туган-Барановського (м. Донецьк)

Фесянова Н.В. — магістр спеціальності 8.03050801 «Фінанси і кредит» Тернопільського національного економічного університету (м. Тернопіль)

Литвинова О.К.
Шуригіна Д.В. — магістранти спеціальності 8.03050801 «Фінанси і кредит» Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського (м. Сімферополь)

Виписка з постанови

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, які 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); ***інвестицій*** (на макро-, мезо- і мікрорівнях); ***економіки та управління*** на макро-, мезо- і мікрорівнях (економіка та управління національним господарством, регіонами, підприємствами), а також методичні і практичні матеріали, що підготовлені у галузі фінансів, банківської справи, інвестицій, економіки та управління. Публікації повинні відповідати вимогам ВАК України від 15 січня 2003 р. №7-05/1.
2. Статті можуть публікуватися однією з трьох мов: українською, російською, 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 6–12 сторінок, включаючи таблиці, рисунки, формули, список використаної літератури. Сторінки рукопису мають бути послідовно пронумеровані (у правому верхньому кутку сторінки). У статті обов'язково виділити наступні підрозділи: ВСТУП, ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ, РЕЗУЛЬТАТИ, ВИСНОВКИ, СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.

Разом з роздрукованим текстом рукопису подається диск з файлом рукопису або рукопис необхідно вислати на електронний адрес: blolge@rambler.ru (назва файлу повинна відповідати прізвищу першого автора), Word 6.0, 7.0, 95, 97, 2000, 2003, 2007, шрифт Times New Roman. Рисунки виконані у формату Excel необхідно подати в оригінальному форматі (формат **xls**).

3. У зв'язку з вимогами МОНмолодьспорт України (Наказ №1111 від 17.10.2012 р. зареєстрованого в МінЮсті України 02.11.2012 №1850/22162) стаття також подається англійською мовою для розміщення на веб-сторінці журналу (п. 2.9 Наказу).
4. 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 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) обов'язково одна рецензія доктора економічних наук (відправляється на електронний адрес відсканованою).

5. 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.
6. Редакція журналу обов'язково здійснює внутрішнє рецензування статей і залишає за собою право при необхідності вносити зміни редакційного характеру без узгодження з автором (авторами). При негативній внутрішній або (та) зовнішній рецензії стаття направляється автору (авторам) на доопрацювання.
7. Не приймаються статті, які не відповідають напряму журналу і встановленим вимогам, не містять нових наукових, методичних або практичних розробок, не оформлені відповідним чином.
8. Порядок оформлення статей наводиться на наступній сторінці. Список використаної літератури слід оформляти відповідно до рекомендацій МОНмолодьспорт України.

ПРИКЛАД ОФОРМЛЕННЯ СТАТТІ

УДК 336.64

Воробйов Ю.М.,
д.е.н., професор, ТНУ ім. В.І. Вернадського

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ АКЦІОНЕРНИХ КОМПАНІЙ ТА ФІНАНСОВО-ПРОМИСЛОВИХ ГРУП УКРАЇНИ

Анотація на мові орігіналу статті
Ключові слова:

ВСТУП
…
ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ
…
РЕЗУЛЬТАТИ
…
ВИСНОВКИ
…
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ (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. Науменкова С.В. Особливості управління фінансами в холдингових компаніях / С.В. Науменкова // 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.

Підп. до друку 07.02.2013 р. Формат 60 х 84 1/8.
Гарнітура Times. Умов. д. арк. 15.
Наклад 320 екз.

Видавництво «ДІАЙПІ»
95000, м. Сімферополь, пр. Кірова, 17; тел. / факс (0652) 248-178, 711-687
e-mail: dip@diprint.com.ua; електронна адреса: www.diprint.com.ua
Свідоцтво про державну реєстрацію: ДК №1744 від 08 квітня 2004 року