

ВІСНИК

Київського національного
торгівельно-економічного
університету

Науковий журнал

Виходить шість разів на рік
Уперше вийшов друком
у лютому 1998 р.

№ 5⁽⁷⁹⁾ 2011

До жовтня 2000 р. виходив під назвою
"Вісник Київського державного
торгівельно-економічного університету"

Журнал визнано ВАК України як фахове видання з економічних наук

З М І С Т

ПІДПРИЄМНИЦТВО

МОШЕК Г., ЦІПУРИНДА В.	Структуризація комерційної діяльності торгівельного підприємства	5
ГРИГОРЕНКО Т.	Оцінка ефективності франчайзингової мережі	14

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

КОРНЄЄВ В.	Регулювання кредитних ринків і перспективи стабілізації фінансової системи України	28
ВОЛОСОВИЧ С.	Розвиток інфраструктури ринку кредитного страхування в Україні	36
ЗВАРИЧ О.	Середньострокове бюджетне прогнозування як складова бюджетного процесу	44
ЛІХНОВСЬКИЙ П.	Аналіз ефективності інвестиційної стратегії "Низький Р/Е" у формуванні портфеля цінних паперів	58
КОЦЮРУБЕНКО Г.	Формування заощаджень українськими домогосподарствами	71

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ

КОНОВАЛЕНКО Ю.	Моделювання ризиків при перевезенні небезпечних вантажів	82
-----------------------	---	----

СИСТЕМНІ ДОСЛІДЖЕННЯ

ШАПОВАЛ С., РОМАНЕНКО Р., ФОРОСТЯНА Н.	Перспективи використання матричних кодів в освітньому процесі	98
КРУТОВА А.	Проблеми аналізу економічної ефективності електронної комерції	107

ПРАВО, ЗАКОНОДАВСТВО, ЮРИДИЧНА ПРАКТИКА

ФЛОРЕСКУЛ Н.	Правове регламентування фінансового забезпечення соціального захисту населення	120
---------------------	---	-----

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ ЖУРНАЛУ "Вісник КНТЕУ"

МАЗАРАКІ А.А. – головний редактор;

ПРИТУЛЬСЬКА Н.В. – заступники головного редактора;

ГУЛЯЄВА Н. М., ЛАГУТІН В.Д., ЛІГОНЕНКО Л.О., МНИХ Є.В.,

НАПАДОВСЬКА Л.В., РОМАТ Є.В., СМОЛІН І.В., СУСІДЕНКО В.Т.,

ЧУГУНОВ І.Я. – члени редакційної колегії з економічних наук; **ПЕРЕСІЧНИЙ М.І.,**

МЕРЕЖКО Н.В. – члени редакційної колегії з технічних наук;

ГАЛЯНТИЧ М.К., ЛАДИЧЕНКО В.В., МАРЧУК В.М., МИРОНЕНКО Н.М. –

члени редакційної колегії з правових наук; **ВАЛУЙСЬКИЙ О.О., КУЛАГІН Ю.І.,**

ОГОРОДНИК І.В., ПАВЛОВСЬКИЙ В.В., ШКЕПУ М.О. – члени редакційної

колегії з філософських наук; **БАДАХ Ю.Г., КАЗЬМИРЧУК Г.Д., КОРОЛЕВ Б.І.,**

ОРЛЕНКО В. І., ПОЛУРЕЗ В.І. – члени редакційної колегії з історичних наук;

МЕЛЬНИЧЕНКО С.В. – відповідальний секретар

Засновник, редакція, видавець і виготовлювач
Київський національний торговельно-економічний університет.

Завідувач редакції,
художньо-технічний редактор
С.Л. ОЛЮНІНА

Редактори: Е.Ю. КИРИЧЕНКО, О.М. КОЗОДОЙ

Свідоцтво про державну реєстрацію серія КВ № 13100-1984ПР від 23.08.2007.

Індекс журналу в Каталозі видань України на 2011 рік – 21910

Підписано до друку 17.10.2011. Ум. друк. арк. 10.4. Тираж 250 пр. Зам. 1070.
Адреса редакції, видавця, виготовлювача: вул. Кіото, 19, м. Київ-156, Україна, 02156.
Телефон редакції 518-90-92, факс: 513-85-36, e-mail: visnik@knteu.kiev.ua.

Надруковано на обладнанні КНТЕУ.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи серія ДК № 359 від 14.03.2001.

Видається за рекомендацією Вченої ради КНТЕУ (протокол засідання № 1 від 01.09.2011).
Статті проходять рецензування. Передрук і переклади матеріалів, опублікованих у журналі,
дозволяються лише зі згоди автора та редакції

© Київський національний торговельно-економічний університет, 2011

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

МОШЕК Г., ЦИПУРИНДА В.	Структуризация коммерческой деятельности торгового предприятия	5
ГРИГОРЕНКО Т.	Оценка эффективности франчайзинговой сети	14

ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

КОРНЕЕВ В.	Регулирование кредитных рынков и перспективы стабилизации финансовой системы Украины	28
ВОЛОСОВИЧ С.	Развитие инфраструктуры рынка кредитного страхования в Украине	36
ЗВАРЫЧ О.	Среднесрочное бюджетное прогнозирование как составляющая бюджетного процесса	44
ЛИХНОВСКИЙ П.	Анализ эффективности инвестиционной стратегии "Низкий P/E" в формировании портфеля ценных бумаг	58
КОЦЮРУБЕНКО А.	Формирование сбережений украинскими домохозяйствами	71

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ

КОНОВАЛЕНКО Ю.	Моделирование рисков при перевозке опасных грузов	82
-----------------------	--	----

СИСТЕМНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

ШАПОВАЛ С., РОМАНЕНКО Р., ФОРОСТЯНАЯ Н.	Перспективы использования матричных кодов в образовательном процессе	98
КУТОВА А.	Проблемы анализа экономической эффективности электронной коммерции	107

ПРАВО, ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО, ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРАКТИКА

ФЛОРЕСКУЛ Н.	Правовое регламентирование финансового обеспечения социальной защиты населения	120
---------------------	---	-----

C O N T E N T

ENTERPRISE

MOSHEK G., TSIPURINDA V.	Structuring of the commercial activity of trade enterprise	5
GRYGORENKO T.	Estimation of efficiency of franchising network	14

FINANCE AND BANKING

KORNEEV V.	Regulation of credit markets and prospects of stabilizing the financial system of Ukraine	28
VOLOSOVICH S.	Development of infrastructure of market of credit insurance in Ukraine	36
SVARYCH O.	The medium-term budget forecasting as a part of budget process	44
LIKHNOVSKYY P.	Analysis of investment strategy "Low P/E" efficiency in the portfolio management	58
KOTSYURUBENKO A.	Formation of savings by Ukrainian household	71

ECONOMIC AND MATHEMATICS MODELLING

KONOVALENKO Y.	Modeling of risks for hazardous materials transportation	82
-----------------------	---	----

SYSTEM RESEARCHES

SHAPOVAL S., ROMANENKO R., FOROSTYANA N.	Prospects of using matrix codes in education	98
KRUTOVA A.	Questions of the electronic commerce economic efficiency analysis	107

LAW, LEGISLATION AND LAW PRACTICE

FLORESKUL N.	Legal regulation of the financial support for social protection of population	120
---------------------	--	-----



ПІДПРИЄМНИЦТВО

УДК 658.114.25

МОШЕК Григорій,

к. е. н., професор кафедри менеджменту
КНТЕУ

ЦІПУРИНДА Володимир,

к. е. н., ст. викладач кафедри менеджменту
КНТЕУ

СТРУКТУРИЗАЦІЯ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто проблемні питання структуризації комерційної діяльності торговельного підприємства в межах управлінського циклу на засадах інноваційного підходу. На основі досліджень діяльності торговельних підприємств визначено основні проблеми конкурентоспроможності їх організаційних структур управління для впровадження нововведень. Розглянуто формування на великих торговельних підприємствах інноваційних центрів галузевого призначення для диверсифікації досвіду інноваційного розвитку.

Ключові слова: торговельне підприємство, торговельний процес, організація торгівлі, торговельні операції, торговельні технології, оптимізація торговельних процесів.

У період розвитку ринкових відносин для нашої країни вкрай важливо створити умови для послідовного науково-технічного розвитку, аби перейти до інноваційних технологій сучасного управління. Однак в умовах відсталості технологічних процесів та організаційної структури більшості торговельних підприємств, низького рівня науково-технічної бази майже всіх галузей промисловості, незначного фінансування науково-дослідних робіт, необхідні комплексні й системні зусилля на рівні держави, аби зрушити ці процеси у площину конструктивних трансформацій у соціально-економічному просторі.

Поліпшити ситуацію можна тільки на основі інноваційного економічного зростання, інструментом реалізації якого повинна бути збалансована державна політика, яка охоплювала б комплексну перебудову і взаємно пов'язаний розвиток галузей: науково-дослідних, промисловості, торгівлі, освіти, законодавчо-правових та фінансових інституцій тощо.

© Мошек Г., Ціпурінда В. 2011

ISSN 1727-9313. ВІСНИК КНТЕУ. 2011. № 5

5

Вивченню стратегії соціально-економічного розвитку та пов'язаних із нею структурних змін у системі управління торговельними підприємствами присвячено праці зарубіжних та вітчизняних вчених. У сучасній літературі особлива увага приділяється також аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища та ступеня їх впливу на діяльність і розвиток підприємства. Наприклад, Б. Берман досліджував розвиток роздрібної торгівлі на основі стратегічного підходу [1]. Теоретичні аспекти управління підприємствами торгівлі висвітлено у роботах І. Бланка, який відзначає необхідність глибокого вивчення економіко-правових умов та їх можливих змін у майбутньому для ефективного здійснення торговельної діяльності, аналізу кон'юнктури споживчого ринку [2]. Г. Джоунс стверджує, що на торгівлю суттєво впливають економічні, політичні, правові, соціальні та демографічні чинники, а також науково-технічний розвиток та інновації [3]. Окремим питанням організації і технології торгівлі споживчими товарами приділяють увагу А. Мазаракі, Н. Голошубова [4; 5]; В. Поляков відзначає причинно-наслідкову і динамічну взаємозалежність факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на інноваційний розвиток підприємства та особливу її значимість у фазі перехідних процесів [6].

Однак досі лишається актуальним вивчення проблем причинно-наслідкових взаємозв'язків між основними операціями комерційного процесу на торговельному підприємстві, що й обумовило мету цієї статті. Об'єктом дослідження були обрані господарські процеси київських підприємств роздрібної торгівлі, які характеризуються відносно передовим рівнем інноваційного розвитку, певним рівнем розвитку інноваційного потенціалу торговельно-технологічних процесів, професійної та інтелектуальної підготовки кадрів; предметом – процеси комерційної діяльності цих торговельних підприємств.

Відповідно до досліджень [1–4; 7–12] зовнішнє середовище поділяється на середовище прямого впливу (постачальники, трудові ресурси, закони, установи державного регулювання, споживачі, конкуренти тощо) та середовище непрямого впливу (економічний стан країни, науково-технічний прогрес, соціокультурні та політичні зміни, групові інтереси, громадські організації, істотні для підприємства чинники міжнародного становища).

Проектування і створення внутрішнього середовища торговельного підприємства забезпечується з огляду на специфіку його діяльності, коло споживачів, ринкову кон'юнктуру, умови господарювання тощо. Торговельне підприємство як відкрита система забезпечує свою життєздатність через перетворення ресурсів, отриманих із зовнішнього середовища, на готовий продукт у вигляді продажу товарів та надання послуг для суб'єктів зовнішнього середовища. Тому при формуванні внутрішнього середовища орієнтована на інноваційний розвиток система управління підприємством повинна забезпечити його відпо-

відність найважливішим складовим зовнішнього середовища з орієнтацією на реалізацію ключових завдань щодо формування внутрішнього середовища:

- визначення цілей інноваційного розвитку підприємства з урахуванням фаз його життєвого циклу;
- формування відповідної організаційної структури для забезпечення ефективної взаємодії всіх підрозділів згідно з виконуваними функціями з урахуванням впровадження інновацій;
- використання відповідного комерційного та торговельного процесу, які гарантують інноваційний розвиток при оптимальному співвідношенні витрат ресурсів і результату;
- підбір і навчання персоналу, створення такої моделі мотивації, яка б поєднувала власні цілі з усвідомленням необхідності досягнення мети інноваційного розвитку підприємства, формування і розвиток відповідної організаційної культури.

Аналіз організаційних структур управління торговельних підприємств різних організаційно-правових форм свідчить, що вони не завжди сприяють інтенсивному впровадженню нововведень через відсутність відповідних підрозділів із впровадження інновацій та диверсифікації цього досвіду.

Важливим чинником для впровадження інновацій є рівень технічного забезпечення діяльності підприємств торгівлі. Дослідження стану впровадження сучасного торговельного, технологічного та організаційного обладнання у торговельних підприємствах м. Києва свідчить, що в розрахунку на одного працівника цей показник коливається від 400–405 грн у великих торговельних підприємствах (ВАТ "Універмаг "Дитячий світ" і "Київський центральний універмаг") до 36–45 грн у малих підприємствах (ТОВ "Май" і "Господарка").

Хронометражні дослідження свідчать, що з використанням засобів механізації час на виконання таких операцій, як завантаження, доставка, розвантаження, розміщення товару скорочується на 50 %. Наприклад, із застосуванням гідравлічних підйомників, якими обладнані вантажні автомашини ГАЗ-51, на розвантаження з автомашини на електрокар 50–60 ящиків безалкогольних напоїв "Росинка" на рампі торговельного підприємства ВАТ "Центральний гастроном" витрачається всього 20 хв. На доставку у торгову залу за допомогою електрокару витрачається ще 10 хв. У разі виконання згаданих операцій вручну на розвантаження цього товару із автомобіля за участю 4-х вантажників буде витрачено 45 хв., а якщо їх тільки двоє – 60 хв. У разі механізації розвантаження потрібні 2 працівники, а економія тільки на середньомісячній заробітній платі одного вантажника складає 1800 грн. Розвантаження та приймання товару на торговельному підприємстві в разі впровадження нової техніки здійснюється в такій послідовності:

- ознайомлення матеріально відповідальної особи із товарно-транспортною накладною (5 хв.);
- розвантаження товару із автомобіля на електрокар із застосуванням гідравлічного підйомника;
- переміщення товару в торгову залу із застосуванням електрокара.

У разі виконання цих операцій вручну з'являються додаткові види робіт із приймання та розвантаження товару зі значною часткою трудомістких операцій. Якщо ж при переміщенні товарів використовується не електрокар, а візок без електроприводу ТГ-100, витрачається не 10, а 30 хвилин.

Слід мати на увазі, що навіть візки без електроприводу ТГ-100 використовуються тільки в таких приміщеннях, де колони не заважають переміщенню товару. Якщо ж торговельне підприємство розташоване в пристосованих приміщеннях житлового будинку, то найчастіше вантажники тягнуть ящики по підлозі. Саме тому впровадження сучасного торговельно-технологічного обладнання, застосування якого передбачено в нових будівлях, не представляється можливим у торгових приміщеннях, розміщених на 1-му поверсі житлових будинків, де відстань між колонами вужча за електрокар чи візок ТГ-100. Отже, доцільно автоматизацію та механізацію трудомістких торговельно-технологічних процесів передбачати ще на стадії проектування приміщень торговельних підприємств.

Крім цього, дослідження операцій доставки товарів свідчать, що лише 25 % автомобілів, що здійснюють доставку та розвантаження товарів на торговельних підприємствах м. Києва, обладнані гідравлічними підйомниками. Електрокари використовують лише 40 % торговельних підприємств (і все це – великі підприємства).

У разі постачання товарів за прямими договорами (виробник – роздрібне торговельне підприємство) та відповідного оснащення автотранспортних засобів і операцій розвантаження й переміщення товарів у місця їх підготовки до продажу та реалізації кінцевому споживачу запропонована схема дозволить скоротити час прийому та розвантаження товару з 60 до 40 хвилин, а чисельність вантажників торговельного підприємства із 8 до 4 (при двозмінному режимі роботи).

Залежно від форм постачання і виду товарів, особливостей їх транспортування, зберігання і реалізації, ступеню підготовленості товару до продажу, розмірів і структури приміщень магазинів, методів реалізації товарів у магазинах підприємств роздрібної торгівлі виконується комплекс технологічних і торгових (комерційних) процесів, які складаються із різноманітних операцій і процедур.

Торговий (комерційний) процес забезпечує перехід товарів зі сфери обігу у сферу споживання і зміну форми вартості. У торговому

(комерційному) процесі задіяні не тільки предмети праці (товари), а й об'єкти праці (покупці). Персонал торговельних підприємств здійснює продаж товарів (послуг) і обслуговування покупців, а покупці, у свою чергу, беруть участь у торговому (комерційному) процесі. Торговий (комерційний) процес передбачає виконання відповідним персоналом підприємства торгівлі низки операцій (рис. 1).



Рис. 1. Система основних операцій і процедур, які здійснюються в роздрібних торговельних підприємствах

Технологічні процеси пов'язані з рухом товару і є продовженням процесу виробництва у сфері обігу. До операцій технологічного процесу на торговельних підприємствах, залежно від розміру їх торговельної площі, спеціалізації, методів продажу товарів, рівня підготовленості постачальником товарів до продажу, належать: транспортування (постачання) товарів; розвантаження транспорту із товарами; приймання товару і тари за кількістю та якістю, їх розпакування і оформлення супровідних документів; переміщення товарів у місця їх підготовки до продажу; підготовка товару до продажу (перетворення виробничого асортименту в торговий); переміщення товарів у торгову залу та розкладання на обладнанні.

Сукупність процесів торгових (комерційних), технологічних, та тих, що пов'язані із завершенням розрахунків щодо одержання при-

бутку, є цілісним циклом, кожен етап якого потребує впровадження інновацій. Отже, технологічний процес може бути ефективним тоді, коли чітко працює комерційний, оскільки вони взаємно пов'язані.

Для оцінки стану інноваційного розвитку торговельного підприємства вибрано критерії, які визначаються шляхом опитування: фінансування інновацій; основні науково-технічні критерії (відповідність професійної підготовки персоналу сприйняттю інновацій та набуттю досвіду їх впровадження).

Стан інноваційного розвитку торговельних підприємств визначають такі критерії:

- рівень механізації та автоматизації торговельно-технологічних процесів (у % від загального обсягу робіт);
- обсяг витрат на нововведення (грн або у % від загального обсягу витрат);
- обсяг отриманих прибутків за період нововведень (грн);
- відповідність підготовки персоналу підприємств сприйняттю та впровадженню нововведень (%);
- розмір інвестицій для впровадження нововведень (грн);
- якість торговельного обслуговування;
- рівень задоволення потреб і очікувань споживачів;
- орієнтація на технологію прямого постачання товарів (без посередників) підприємствам торгівлі та прогресивні технології продажу;
- потреби у додаткових потужностях (торговельна та організаційна техніка) (одиниць) тощо.

Розвиток торговельного підприємства і, відповідно, інноваційність його системи управління залежить від багатьох факторів, зокрема:

- технології товаропостачання виробниками;
- типу магазину (спеціалізації) та розмірів торговельної площі;
- методів продажу товарів (самообслуговування або індивідуальне обслуговування);
- асортименту товарів та його особливостей;
- рівня технічного оснащення торговельного підприємства;
- рівня автоматизації та механізації трудомістких процесів;
- рівня підготовленості персоналу до сприйняття та впровадження нововведень;
- розташування магазину (в окремому приміщенні чи в на 1-му поверсі житлового будинку).

З метою визначення рівня інноваційного спрямування системи управління торговельними підприємствами проведено опитування керівників підприємств, їхніх заступників, менеджерів підрозділів щодо стану впровадження інновацій. Результати анкетування свідчать, що 46 % керівників вважають, що організаційна структура підприємства

не відповідає цілям безперервного інноваційного розвитку; 44 % – що функціональні зв'язки між підрозділами не забезпечують впровадження інновацій; 42 % – що торговельні (комерційні) операції здійснюються без впровадження інновацій.

На великих торговельних підприємствах доцільно створити спеціалізовані підрозділи – "інноваційні центри галузевого призначення" (служби) інноваційного спрямування за участю провідних спеціалістів відділів економіки, техніки, маркетингу, головного інженера без збільшення чисельності працівників апарату управління з підпорядкуванням безпосередньо керівникові підприємства або заступнику з питань економіки чи з технічних питань.

Інноваційні центри галузевого призначення повинні узагальнювати й апробувати нові технології здійснення комерційних і торговельно-технологічних процесів, а також нові системи управління підприємствами; розробляти спільні програми впровадження нововведень разом із представниками виробників-постачальників, транспортних організацій; накопичувати, систематизувати, переробляти відповідну інформацію, вести системний пошук нової інформації в мережі Інтернет та інших джерелах; запроваджувати інноваційні проекти та конкурентоспроможні програми з усіх напрямів діяльності суб'єктів господарювання з метою забезпечення сталого розвитку торговельних підприємств.

Стимулювання фахівців, зайнятих у інноваційних центрах, за організацію навчання, консультування фахівців, а також працівників апарату управління інших підприємств, повинно здійснюватись керівником підприємства шляхом укладання відповідних контрактів із спеціалістами на конкурсній основі за рахунок спеціального фонду розвитку. За необхідності керівник підприємства може залучати до участі в діяльності спеціалізованих підрозділів інноваційного спрямування досвідчених фахівців науково-дослідних організацій, як вітчизняних, так і зарубіжних. Інноваційні центри мають діяти за попередньо розробленими типовими положеннями, які затверджуються керівником торговельного підприємства. Зв'язок між інноваційними центрами галузевого призначення великих підприємств повинен здійснюватись спеціалістами малих і середніх торговельних підприємств.

Послідовність створення інноваційних центрів на великих підприємствах може бути такою:

- підготовчий етап – визначення мети і завдань створення інноваційного центру та узгодження їх зі стратегією розвитку підприємства;
- аналіз стану інноваційного спрямування діяльності підприємства;
- визначення місця інноваційного центру в загальній структурі підприємства;
- визначення окремих функцій спеціалістів інноваційного центру;

- розробка положення про інноваційний центр;
- розрахунок і затвердження показників оцінки ефективності діяльності інноваційного центру.

На основі викладеного, можна запропонувати схему організаційної структури інноваційного центру галузевого призначення великого торговельного підприємства (рис. 2).



Рис. 2. Схема організаційної структури інноваційного центру галузевого призначення

Таким чином, вдосконалення матеріально-технічної бази торговельних підприємств, їх організаційних структур управління та технологій торговельно-технологічних процесів повинно бути пов'язане з впровадженням найбільш ефективних методів продажу товарів, вивченням кон'юнктури ринку, формуванням портфеля замовлень на виготовлення та постачання продукції, наданням послуг споживачам.

Однією з найголовніших умов ефективного інноваційного розвитку підприємства є кардинальна перебудова існуючої організаційної структури та організаційної культури, здійснення відповідних інноваційних змін на основі інноваційних схем.

Головним методом формування інноваційної організаційної структури управління підприємством є організація проектування підприємства відповідно до визначених цілей її розвитку. У процесі такого проектування потрібно зважати на такі фактори: характер цілей та завдань стратегії інноваційного розвитку підприємства; його розмір за чисельністю працюючих та обсягом товарообороту; рівень галузевої (крім торговельної) диверсифікації інноваційної діяльності; рівень диверсифікації торговельної діяльності; рівень диверсифікації інноваційної діяльності в регіоні; характер використовуваних інноваційних технологій продажу товарів та обслуговування покупців; динаміка зовнішнього середовища по основних його параметрах; досвід та традиції управління господарською діяльністю на підприємстві.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Берман Б. Розничная торговля: стратегический подход / Б. Берман, Дж. Эванс ; пер. с англ. — М. : Издат. дом "Вильямс", 2003. — 1184 с.
2. Бланк И. А. Торговый менеджмент / И. А. Бланк. — К. : Ника-Центр : Эльга, 2004. — 512 с.
3. Джоунз Г. Торговый бизнес: как организовать и управлять / Г. Джоунз ; пер. с англ. — М. : ИНФРА, 1996. — 304 с.
4. Голошубова Н. О. Організація і технологія торгівлі спожитковими товарами : навч. посіб. / Н. О. Голошубова. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. — 272 с.
5. Менеджмент: Теорія і практика / А. А. Мазаракі, Г. Є. Мошек, Л. А. Гомба та ін. — К. : Атіка, 2007. — 584 с.
6. Поляков В. А. Универсальная экономическая теория. Организационный механизм управления / В. А. Поляков. — М. : Новый центр, 2004. — 192 с.
7. Варли Р. Основы управления розничной торговлей / Р. Варли, М. Рафик. — М. : Изд. дом Гребенщикова, 2005. — 456 с.
8. Виноградська А. М. Комерційне підприємництво: Сучасний стан, стратегії розвитку : монографія / А. М. Виноградська. — К. : Центр навч. л-ри, 2004. — 807 с.
9. Обґрунтування інноваційної моделі структурної перебудови економіки України / Б. А. Маліцький, О. С. Попович, В. П. Соловійов та ін. — К. : ЦДПН, 2005. — 64 с.
10. Організація торгівлі : підручник / за ред. В. В. Апопія. — 2-ге вид., перероб. та допов. — К. : Центр навч. л-ри, 2005. — 616 с.
11. Пик Х. С. Супермаркет. Организация и управление / Х. С. Пик, Э. Ф. Пик ; пер. с англ. — М. : ИНФРА-М, 2002. — 224 с.
12. Черная И. Управленческие технологии в супермаркетах розничной торговли / И. Черная, С. Рыбаков // Корпоративные системы. — 2006. — № 6. — С. 75–80.

Стаття надійшла до редакції 16.02.2011.

Мошек Г., Ципуринда В. Структуризация коммерческой деятельности торгового предприятия. Рассмотрены проблемные вопросы структуризации коммерческой деятельности торгового предприятия в рамках управленческого цикла на основе инновационного подхода. На основе исследований деятельности торговых предприятий обозначены основные проблемы конкурентоспособности их организационных структур управления для внедрения нововведений. Рассмотрено формирование на больших торговых предприятиях инновационных центров отраслевого значения для диверсификации опыта инновационного развития.

Moshek G., Tsipurinda V. Structuring of the commercial activity of trade enterprise. The article presents problem questions of commercial process of trade enterprise within the limits of administrative cycle on principles of innovative approach. On the basis of researches of trade enterprise activity the basic problems of competitiveness of management organizational structures for introduction of innovations are defined. The questions of formation at the big trade enterprises of innovative centers of the branch setting for diversification of experience of innovative development are considered.

УДК 339.187.44

ГРИГОРЕНКО Тетяна, асистент кафедри торговельного підприємництва КНТЕУ

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФРАНЧАЙЗИНГОВОЇ МЕРЕЖІ

Визначено основні методичні підходи до оцінки ефективності створення та функціонування франчайзингових мереж. Розроблено систему показників оцінки ефективності створення та функціонування франчайзингових торговельних об'єктів, що належать франчайзі та входять до однієї франчайзингової мережі; методика інтегральної оцінки ефективності функціонування франчайзингових роздрібних торговельних мереж.

Ключові слова: організація торгівлі, франчайзинг, франчайзингова торгівля, франчайзингова мережа, франчайзингове підприємство, ефективне управління торговельним підприємством, ефективність франчайзингової мережі, оцінка ефективності.

Розвиток ринкової економіки в Україні обумовлює високі вимоги до ефективності функціонування економічних систем різних рівнів. Найбільша увага приділяється торгівлі як комерційній системі, що безпосередньо створює економічні блага. Трансформаційні процеси, які відбуваються в українській економіці, докорінно змінили середовище функціонування торговельних підприємств і зумовили виникнення нової організаційно-правової форми господарювання – франчайзингу.

Виробники і торгові організації розглядають франчайзинг як спосіб створення стабільної та гнучкої мережі роздрібних торговельних підприємств. Створення, забезпечення стабільного функціонування та управління франчайзинговою мережею (далі – ФМ) – складне завдання, що потребує значних витрат. У зв'язку з цим виникає необхідність удосконалення та розробки сучасних методик оцінки ефективності функціонування ФМ.

Особливості створення та функціонування франчайзингових систем є предметом дослідження багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців, зокрема Д. Землякова, М. Макашева, О. Корольчука, І. Рикової, Д. Стенворта, А. Цират та ін. [1–6]. О. Корольчук розглядає фактори, які сприяють розвитку ефективних ФМ в Україні, та пропонує модель франчайзингу, яка б дозволяла оптимізувати життєвий цикл франчайзингових мережових структур для забезпечення стабільного довготривалого прибутку [2]. Методичні підходи щодо комп-

лексної оцінки ризиків ведення франчайзингового бізнесу та його ефективності викладені в роботах О. Кузьміна, О. Трушенко та В. Аніна [7; 8]. Однак залишається недостатньо дослідженим питання оцінки ефективності функціонування ФМ в Україні.

Отже, на основі аналізу існуючих розробок вітчизняних і зарубіжних науковців необхідно визначити методичні підходи до оцінки показників ефективності функціонування ФМ, що і є метою статті.

Створення франчайзингового підприємства (далі – ФП) можна розглядати як звичайний інвестиційний проект: незалежний підприємець або підприємство вкладає кошти з метою отримання прибутку. У цьому випадку оцінювати економічну ефективність бізнесу можна за допомогою поширених у міжнародній та вітчизняній практиці методів оцінювання інвестиційних проектів. Однак безпосереднє використання цих методів неможливе без їх адаптування до особливостей створення та функціонування ФП. До таких особливостей належать:

- платний характер франчайзингових відносин (згідно з умовами франчайзингового договору франчайзі в обмін на отримане ним право ведення визначеної підприємницької діяльності з використанням об'єктів інтелектуальної власності франчайзера, а також в оплату послуг і матеріальних цінностей, що надаються йому франчайзером упродовж усього строку дії договору, зобов'язується сплатити на користь останнього винагороду визначеного розміру);
- строковість франчайзингових взаємовідносин (договір франчайзингу укладається на визначений строк, що обмежує тривалість періоду реалізації проекту створення та діяльності ФП);
- розмір та структура капітальних вкладень у створення і розвиток ФП залежить від визначених франчайзером стандартів і критеріїв. Із метою захисту своєї інтелектуальної власності франчайзер може визначати розмір майбутнього ФП, характеристики необхідного для його діяльності обладнання, особливості інтер'єру приміщень тощо [9].

Проаналізувавши розробки вітчизняних і зарубіжних науковців у сфері оцінювання інвестиційної привабливості капіталовкладень, можна зробити певні висновки.

По-перше, підходи більшості авторів (зокрема, І. Дашко, О. Ємельянова, І. Крет, А. Яковлева [10–11]) до оцінювання економічної ефективності інвестиційного проекту зводяться до його фінансового аналізу, який передбачає розрахунок фінансових результатів реалізації проекту лише для його безпосередніх учасників. Тільки окремі дослідники (наприклад, І. Бузко, О. Ястремська [12–13]) пропонують визначати економічну ефективність інвестицій не лише як комерційне, а й як суспільне явище, оцінюючи проекти щодо фінансових,

екологічних та соціальних наслідків для економіки загалом, окремих галузей, регіонів, груп підприємств, споживачів, бюджетів різних рівнів тощо.

По-друге, основні способи оцінювання інвестиційних проектів доцільно поділити на дві групи: прості або статичні способи (ті, які не передбачають використання концепції дисконтування, що обумовлює аналіз реальних і майбутніх грошових потоків, пов'язаних із реалізацією інвестиційного проекту, через їх вартість у поточний момент) та способи, що базуються на дисконтуванні.

По-третє, найбільшого розповсюдження у багатьох країнах світу набули наведені нижче способи оцінювання інвестиційних проектів.

1. Прості (статичні) способи:

- *визначення строку окупності інвестицій* передбачає розрахунок показника строку окупності інвестицій – періоду часу, протягом якого недисконтовані доходи, отримані від реалізації проекту, повністю покриють недисконтовані вкладені інвестиції. Порівняння цього показника з економічно виправданим строком окупності здійснюваних інвестицій дозволяє зробити висновок про доцільність інвестування;

- *визначення простої норми прибутку на інвестиції* (балансової рентабельності інвестицій) також не враховує зміну вартості грошей у часі. Його сутність зводиться до розрахунку норми прибутку на вкладений капітал як відношення суми чистого (валового) прибутку, отриманого протягом аналізованого періоду (зазвичай упродовж строку реалізації інвестиційного проекту), до загальних інвестиційних витрат, що сприяли його отриманню. Порівняння розрахованого значення показника з певним, встановленим інвестором, порогом дозволяє зробити висновок про доцільність реалізації інвестиційного проекту.

2. Способи, що базуються на дисконтуванні:

- *чистої приведенної вартості* (чистого приведенного доходу). Цей показник відображає теперішню вартість потоку майбутнього доходу інвестора і дорівнює приведеній за допомогою відповідної дисконтної ставки вартості майбутніх прибутків чи грошових надходжень за вирахуванням приведенної вартості інвестиційних затрат. Показник чистої приведенної вартості розраховується за визначений інвестором (залежно від стратегії інвестування та інших чинників) проміжок часу. При цьому максимальним розрахунковим періодом є повний інвестиційний цикл – строк повної амортизації здійснених інвестицій. Позитивне значення чистої приведенної вартості означає, що поточна вартість доходів перевищує поточну вартість інвестиційних витрат, що свідчить про доцільність реалізації інвестиційного проекту;

- *інтегральної приведенної вартості*. На відміну від попереднього способу, враховує те, що реальна корисність інвестицій для інвестора на визначену дату складається не лише з накопичених від початку реалізації проекту чистих фінансових потоків, а й із ліквідаційної

вартості здійснених капітальних вкладень. Таким чином, показник інтегральної приведенної вартості інвестицій становить суму чистої приведенної вартості (чистого приведенного доходу) та приведенної ліквідаційної вартості інвестицій на визначену дату. Позитивне його значення свідчить про доцільність реалізації інвестиційного проекту;

- *індексу прибутковості*. Для визначення індексу прибутковості (рентабельності) інвестиційного проекту використовується та ж інформація про дисконтовані грошові потоки, що й при розрахунку чистої поточної вартості. Визначається як відношення приведенної вартості грошових доходів інвестора до приведенної вартості здійснених ним інвестиційних затрат. Значення індексу прибутковості більше одиниці свідчить про доцільність реалізації проекту;

- *внутрішньої норми рентабельності* методом послідовного наближення визначає таку величину ставки дисконтування, за якої чиста приведена вартість дорівнює нулю, тобто за якої сума дисконтованих доходів, отриманих від реалізації інвестиційного проекту за визначений проміжок часу, дорівнює сумі дисконтованих інвестицій у проект. Така ставка дисконтування називається внутрішньою нормою рентабельності інвестиційного проекту. Порівнюючи внутрішню норму рентабельності з очікуваною реальною ставкою дисконтування (зазвичай як дисконт виступає ставка відсотка за ліквідними безризиковими вкладками), можна зробити висновок про рівень привабливості інвестиційного проекту.

Отже, для оцінювання проектів створення і діяльності ФП нецільно використовувати прості (статичні) методи, адже франчайзингові взаємовідносини носять довгостроковий характер, а для вітчизняної економіки характерна порівняно швидка зміна вартості грошових коштів у часі. Саме тому основним недоліком цих методів є невраховання впливу фактору часу на реальну вартість грошових потоків.

Що стосується способів, які базуються на дисконтуванні, то два з них (чистої та інтегральної приведенної вартості) пропонують ідентичний підхід до оцінювання ефективності інвестиційного проекту з тією різницею, що згідно з другим способом до грошових доходів інвестора від реалізації проекту рекомендується включати ліквідаційну вартість здійснених капітальних вкладень. Як правило, створення ФП вимагає значних інвестицій, і ринкова вартість його основних фондів досить суттєва навіть на момент закінчення строку дії франчайзингової угоди. Це пов'язано з тим, що до останнього дня строку дії договору франчайзингу підприємство франчайзі здійснює визначену підприємницьку діяльність і володіє всіма необхідними для цього активами. Таким чином, для оцінювання ефективності створення і діяльності франчайзингового підприємства використання способу інтегральної приведенної вартості більш обґрунтоване, порівняно зі способом чистої приведенної вартості.

Для оцінювання економічної ефективності проекту створення й функціонування ФП О. Ступницький рекомендує розраховувати такі показники [14]:

- інтегральну приведену вартість проекту;
- індекс прибутковості проекту;
- внутрішню норму рентабельності проекту.

Огляд методичних підходів щодо визначення цих показників для типових інвестиційних проектів дозволив виявити вихідні дані для розрахунку: інвестиційні витрати, чисті грошові доходи, ліквідаційну вартість інвестицій.

Інтегральна приведена вартість проекту створення і діяльності франчайзингового торгового об'єкта (*дали* – ФТО) відображає в грошових одиницях абсолютну суму ефекту, що отримує франчайзі від здійснення капітальних вкладень у створення ФТО. Визначається інтегральна приведена вартість шляхом порівняння сукупних витрат на реалізацію проекту створення й діяльності ФТО з результатами його функціонування. При цьому всі здійснювані затрати та отримувані доходи приводяться до часу початку реалізації проекту (моменту підписання франчайзингового договору) за допомогою використання особливого коефіцієнта – дисконта, яким може виступати відсоток за ліквідними безризиковими вкладками. Показник інтегральної приведеної вартості розраховується за визначений період – строк дії франчайзингової угоди. Для розрахунку його значення можна використати формулу, виведену із формули визначення інтегральної приведеної вартості типових інвестиційних проектів шляхом вираження ліквідаційної вартості інвестицій у вигляді різниці між ліквідаційною вартістю чистих активів ФТО та ліквідаційною вартістю такого його нематеріального активу, як право користування об'єктами інтелектуальної власності франчайзера на момент закінчення строку дії франчайзингової угоди [14]:

$$Bn = \sum_{t=1}^T \frac{Пч_t + A_t - Bи_t}{(1+r)^{t-1}} + \frac{Влч_T - Влф_T}{(1+r)^{T-1}}, \quad (1)$$

де Bn – інтегральна приведена вартість проекту створення і діяльності ФТО, грн;

$Пч_t$ – чистий прибуток ФТО в t -му році, грн;

A_t – амортизаційні відрахування в t -му році, грн;

$Ви_t$ – інвестиційні витрати на створення і розвиток ФТО в t -му році, грн;

$Влч_T$ – ліквідаційна вартість чистих ФТО на момент закінчення строку дії франчайзингової угоди, грн;

$Влф_T$ – ліквідаційна вартість такого нематеріального активу ФТО, як право користування об'єктами інтелектуальної власності франчайзера на момент закінчення строку дії франчайзингової угоди, грн;

r – ставка дисконтування, прийнята для оцінки проекту;
 t – номер року розрахункового періоду, $t = 1, \dots, T$;
 T – строк дії франчайзингової угоди, роки.

Позитивне значення показника інтегральної приведеної вартості свідчить про перевищення доходів, отримуваних від реалізації проекту створення та діяльності ФТО, над здійснюваними інвестиційними витратами. Інтегральна приведена вартість характеризує обсяг прибутку на вкладений капітал.

Однак ухваленню остаточного рішення про доцільність участі франчайзі у відносинах франчайзингу має передувати більш глибокий аналіз ефективності реалізації проекту створення і діяльності франчайзингового торговельного об'єкта, який дозволить оцінити рівень доходів від реалізації проекту на одиницю витрат, а також інтенсивність повернення вкладених у проект коштів. Провести таке оцінювання дозволять розглянуті нижче показники індексу прибутковості та внутрішньої норми рентабельності проекту створення й функціонування ФТО. При формуванні порядку розрахунку значень цих показників було враховано обґрунтоване вище переконання щодо необхідності включення до грошових доходів франчайзі від реалізації проекту ФТО ліквідаційної вартості активів останнього на момент закінчення строку дії франчайзингової угоди.

Таким чином, наведені нижче формули (2) і (3) для розрахунку індексу прибутковості та внутрішньої норми рентабельності проекту ФТО виведено з формул для розрахунку аналогічних показників для типових інвестиційних проектів шляхом включення до них у частині грошових доходів інвестора ліквідаційної вартості здійснених інвестицій. Індекс прибутковості проекту створення й діяльності ФТО (In) характеризує рівень доходів, отримуваних від реалізації проекту, на кожну грошову одиницю, інвестовану в проект, тобто рівень ефективності вкладень. Формула для його розрахунку матиме вигляд [14]:

$$In = \left(\sum_{t=1}^T \frac{Pч_t + A_t}{(1+r)^{t-1}} + \frac{Влч_T - Влф_T}{(1+r)^{T-1}} \right) \div \sum_{t=1}^T \frac{Вi_t}{(1+r)^{t-1}}. \quad (2)$$

Критерієм віднесення проекту до доцільних є значення індексу прибутковості більше одиниці. Внутрішня норма рентабельності проекту створення і діяльності ФТО (Hp) являє собою таку розрахункову ставку дисконтування, при якій індекс його прибутковості дорівнюватиме одиниці, тобто доходи від реалізації проекту дорівнюватимуть здійсненим інвестиційним витратам. Внутрішню норму рентабельності пропонується визначати методом пробних розрахунків із співвідношення [14]:

$$Hp = \sum_{t=1}^T \frac{Пч_t + A_t}{(1 + Hp)^{t-1}} + \frac{Влч_T - Влф_T}{(1 + Hp)^{T-1}} = \sum_{t=1}^T \frac{Вi_t}{(1 + Hp)^{t-1}}. \quad (3)$$

Показник внутрішньої норми рентабельності характеризує інтенсивність повернення вкладених у реалізацію проекту ФТО коштів, оскільки його значення залежить не лише від абсолютних розмірів номінального грошового доходу, отриманого від реалізації проекту та здійснених номінальних інвестиційних витрат, а й від розподілу зазначених грошових потоків по роках упродовж строку дії франчайзингової угоди. Ефективним вважається проект, для якого значення внутрішньої норми рентабельності перевищує умовну вартість вкладеного у франчайзинговий торговельний об'єкт капіталу, наприклад, ставку довгострокових банківських кредитів.

Зазначене вище дозволило розробити систему показників оцінки ефективності створення та функціонування ФТО, що належать франчайзі та входять до однієї франчайзингової мережі. Для цього пропонується ввести та розрахувати такі показники:

- загальну інтегральну приведену вартість створення та функціонування торговельних об'єктів франчайзингової мережі (далі – ТОФМ),
- загальний індекс прибутковості створення та функціонування ТОФМ,
- загальну внутрішню норму рентабельності створення та функціонування ТОФМ.

Загальну інтегральну приведену вартість створення та функціонування ТОФМ (PVI) пропонується визначати, як сукупність усіх інтегральних приведених вартостей кожного проекту створення і діяльності ФТО:

$$PVI = \frac{\sum_{n=1}^M B_n}{M}, \quad (4)$$

де M – кількість ТОФМ.

Загальний індекс прибутковості створення та функціонування ТОФМ (PI) доцільно визначати, як сукупність усіх індексів прибутковості кожного проекту створення й діяльності ТОФМ:

$$PI = \frac{\sum_{n=1}^M I_n}{M}. \quad (5)$$

Ефективним вважається створення та функціонування торговельних об'єктів, що входять до однієї франчайзингової мережі, при значенні загального індексу прибутковості більше одиниці.

Загальну внутрішню норму рентабельності проекту створення та функціонування ТОФМ (IRR) пропонується визначати, як сукупність усіх внутрішніх норм рентабельності кожного проекту створення й діяльності торговельного об'єкта, що входять до мережі:

$$IRR = \frac{\sum_{m=1}^M H_p}{M} . \quad (6)$$

Загальний прибуток франчайзера від розширення діяльності (без урахування прибутків від основної діяльності) (B) Н. Рогальська пропонує визначати таким чином [15]:

$$B = R \cdot Q \cdot \overline{B_i} - E , \quad (7)$$

де R – середній розмір ставки роялті мережі;
 Q – загальна кількість франчайзингових підприємств мережі;
 B_i – середній дохід i -того члена мережі;
 E – витрати на підтримку мережі.

На жаль, ця формула (7) не надає повної картини отримання загального прибутку франчайзера, бо крім роялті франчайзер може отримувати від франчайзі різні сервісні платежі. Визначати загальний прибуток франчайзера (без урахування прибутків від основної діяльності) пропонується таким чином:

$$B = R \cdot Q \cdot \overline{B_i} + S \cdot Q \cdot \overline{B_i} - E , \quad (8)$$

де S – середній розмір ставки сервісних платежів мережі;

Загальний прибуток функціонування франчайзингової мережі (P_f) можна визначити за допомогою формули:

$$P_f = P_o + B + \sum_{m=1}^M P_{fm} = P_o + (R \cdot Q \cdot \overline{B_i} + S \cdot Q \cdot \overline{B_i} - E) + \sum_{m=1}^M P_{fm} , \quad (9)$$

де P_o – загальний прибуток франчайзера від основної діяльності;
 P_{fm} – загальний прибуток бізнес-одиниць франчайзі.

Отже, для оцінки ефективності функціонування франчайзингової роздрібно-торговельної мережі (далі – ФРТМ) необхідно використовувати такі показники: індекс рентабельності товарообороту ФРТМ ($I_{то\phi_m}$), індекс зростання чистого прибутку ФРТМ ($I_{чп\phi_m}$), індекс рентабельності витрат обігу ФРТМ ($I_{рво\phi_m}$), індекс продуктивності праці ($I_{пп\phi_m}$), частку ринку ФРТМ у національному товарообороті ($Чр\phi_m$), конкурентну позицію ФРТМ ($Кп\phi_m$). Оцінюючи ефективність функціонування ФРТМ, необхідно аналізувати ці показники в динаміці.

Оскільки для франчайзера, який об'єднує значну кількість торговельних об'єктів, потрібна узагальнююча система показників оцінки ефективності функціонування ФРТМ, то варто ввести певний інтегральний показник, який би характеризував ефективність функціонування ФРТМ у цілому за певний період часу. Інтегральна оцінка ефективності функціонування ФРТМ передбачає об'єднання, внаслідок чого з'являються нові якості та ознаки. Інтегральний метод оцінки ефективний тоді, коли необхідно враховувати вплив чинників на економічні процеси. Він допомагає усунути неоднозначність оцінки впливу чинників і отримати найточніший результат.

Інтегральна оцінка дозволяє використовувати аналітичну інформацію для побудови єдиного інтегрального показника (при цьому існує певний ступінь умовності оцінки, результати якої можуть змінюватись зі зміною бази порівняння), доповнює і розширює можливості традиційного аналізу, базується на використанні вже існуючих методичних підходів щодо оцінки ефективності функціонування франчайзингової мережі та системи показників. Вона дає змогу порівнювати показники з різною розмірністю та ознаками. Інтегральні показники ефективності можуть конструюватися відповідно до різних передумов їх побудови. Можливості розробки інтегрального показника визначаються двома основними чинниками: напрямом оцінки та існуючою інформаційною базою [16, с. 137].

Інтегральна оцінка ефективності функціонування ФРТМ має проводитися в певній послідовності (рисунк).



Етапи інтегральної оцінки ефективності функціонування франчайзингової роздрібно-торгівельної мережі (ФРТМ)

На першому етапі потрібно вибрати базу порівняння для визначення абсолютних і відносних відхилень. Доцільно використовувати різні види інтегрального показника ефективності. Інтегральний показник внутрішньої оцінки ефективності розраховується з використанням бази порівняння за минулі періоди або нормативних значень, встановлених шляхом експертної оцінки. Інтегральний показник зовнішньої оцінки ефективності розраховується з використанням галузевих або ринкових значень показників і відношенням базових значень до фактичних. Загальний інтегральний показник ефективності об'єднує чинники внутрішнього та зовнішнього впливу.

Процедура інтегрального оцінювання передбачає використання певних методів. Основними вимогами до окремих індикаторів при побудові інтегрального показника є те, що вони повинні бути вузько спрямованими, тобто має існувати можливість інтерпретації однозначного збільшення або зменшення їх числових значень та ранжування. При побудові інтегрального показника потрібно дотримуватись вимог, які випливають з його особливостей. У зв'язку із зіставленням багатьох показників інтегральна оцінка базується на використанні відносних та абсолютних значень. Використовуються показники різних напрямів оцінки, які формуються з різних джерел. Для оцінки використовується метод порівняння з базою порівняння за абсолютними і відносними значеннями. Система показників повинна відображати основні напрями оцінки ефективності функціонування ФРТМ.

Значення інтегрального показника ефективності функціонування ФРТМ вимагає врахування різних напрямів її оцінки, для визначення яких використовуються кількісні методи виміру. Для розрахунку використовують декілька способів оцінки (фінансово-економічний, техніко-економічний, соціально-економічний та ін.). Результати оцінки характеризуються використанням n показників. Тобто для j -го напрямку оцінки використовується набір фактичних значень відповідних показників (K_{ijf} , $i=1/n$). Для порівняння використовують базу даних із тих самих показників, з якими порівнюються фактичні значення кожного j -го напрямку оцінки за всіма i -показниками.

Для розрахунку інтегрального показника оцінки ефективності функціонування ФРТМ, доцільно використовувати зведену таблицю вихідних значень основних показників: індекс рентабельності товарообороту ФРТМ ($I_{то\text{ фм}}$), індекс зростання чистого прибутку ФРТМ ($I_{чп\text{ фм}}$), індекс рентабельності витрат обігу ФРТМ ($I_{рво\text{ фм}}$), індекс продуктивності праці ($I_{пп\text{ фм}}$), частка ринку ФРТМ в національному товарообороті ($Чр\text{ фм}$), конкурентна позиція ФРТМ ($Кп\text{ фм}$). Зі зміною бази порівняння для проведення оцінки необхідно змінити й табличні дані (*таблиця*).

**Дані для інтегральної оцінки ефективності функціонування
франчайзингової роздрібно-торговельної мережі**

Показники ефективності функціонування ФМ	Базові або еталонні значення ефективності функціонування ФМ	Фактичні значення ефективності функціонування ФМ	Абсолютне відхилення $\Delta ni = K_{nj}^{\phi} - K_{nj}^{\sigma}$	Відносна змінна $X_{ij} = \Delta_{ij} - K_{ij}^{\phi}$ $X_{ij} = K_{ij}^{\sigma} \cdot K_{ij}^{\phi}$
<i>Іто фм</i>	K_{1j}^{σ}	K_{1j}^{ϕ}	Δ_{1j}	X_{1j}
<i>Ічп фм</i>	K_{2j}^{σ}	K_{2j}^{ϕ}	Δ_{2j}	X_{2j}
<i>Ірво фм</i>	K_{3j}^{σ}	K_{3j}^{ϕ}	Δ_{3j}	X_{3j}
<i>Іпп фм</i>	K_{4j}^{σ}	K_{4j}^{ϕ}	Δ_{4j}	X_{4j}
<i>Чр фм</i>	K_{5j}^{σ}	K_{5j}^{ϕ}	Δ_{5j}	X_{5j}
<i>Кп фм</i>	K_{6j}^{σ}	K_{6j}^{ϕ}	Δ_{6j}	X_{6j}
<i>I</i>	K_{ij}^{σ}	K_{ij}^{ϕ}	Δ_{ij}	X_{ij}
<i>N</i>	K_{nj}^{σ}	K_{nj}^{ϕ}	Δ_{nj}	X_{nj}

Для розрахунку інтегральних показників окремих напрямів оцінки ефективності функціонування ФРТМ можна використати методи добутку, сум або середньої геометричної.

Метод добутку полягає в тому, що всі відносні значення приросту фактичних показників до базових перемножуються, і в результаті отримується інтегральний показник ефективності функціонування ФРТМ j -го напрямку оцінки P_j :

$$P_i = \prod_{i=1}^n x_{ij}, \quad J = \overline{1, m}. \quad (10)$$

Інтегральний показник j -го напрямку оцінки вважається вищим за більше абсолютне значення.

Метод сум полягає у формуванні числових значень відносної зміни між фактичними і базовими значеннями показників ефективності функціонування ФРТМ:

$$P_i = \sum_{i=1}^n \frac{K_{ij}^{\phi}}{K_{ij}^{\sigma}} = \sum_{i=1}^n X_{ij}, \quad J = \overline{1, m}. \quad (11)$$

Також можливе складання і відношень змін абсолютних значень показників ефективності. Більше значення показника P_j свідчить про переваги в досягненні ефективності.

Метод визначення середньої геометричної суми дає змогу визначити більше значення P_j , що свідчить про найвищу ефективність функціонування ФРТМ:

$$P_i = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n X_{ij}}, \quad J=\overline{1,m}. \quad (12)$$

Оцінку можна також отримати шляхом обчислення за формулою:

$$P_i = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n \frac{\Delta_{ij}}{K_{ij}}}, \quad J=\overline{1,m}. \quad (13)$$

На підставі розрахунку інтегральних показників ефективності отримується об'єднаний інтегральний показник ефективності функціонування ФРТМ IPo :

$$IPo = \sum_{j=1}^m P_j, \quad (14)$$

де P_j – числове значення ефективності j -го напрямку оцінки.

Однак такий метод оцінки не враховує вагомості кожного напрямку для формування об'єданого інтегрального показника ефективності функціонування ФРТМ. Для інтегральної оцінки повинна існувати база отриманого значення ефективності.

Для формування інтегрального показника ефективності функціонування ФРТМ пропонуємо використовувати матрицю, де ряди $i = 1 \dots n$ позначають відповідні показники ефективності, а j – формують стовпчики певних напрямів оцінки. У такому випадку загальний інтегральний показник ефективності функціонування ФРТМ IPo матиме вигляд:

$$IPo = \sqrt{\sum_{i=1}^n R_j (\Delta_{ij})^2}, \quad J=\overline{1,m} \quad (15)$$

де R_j – коефіцієнт вагомості j -го напрямку оцінки;

Δ_{ij} – абсолютне відхилення фактичного значення і показників j -го напрямку оцінки від базового значення.

Визначити коефіцієнт вагомості напрямів оцінювання ефективності функціонування ФРТМ можна за допомогою різноманітних методів експертної оцінки [17; 18]. Передбачається декілька етапів експертної оцінки:

- формування мети загальної оцінки ефективності;
- розроблення процедури опитування покупців франчайзингової мережі або методів експертного оцінювання;
- здійснення процедури опитування експертів;
- оброблення інформації і виведення валового коефіцієнта.

Отже, інтегральна оцінка ефективності функціонування франчайзингової роздрібно-торгівельної мережі не лише дозволяє об'єднати багато різних чинників, що відрізняються один від одного та характеризують різні аспекти ефективності функціонування, а й дає більш повне уявлення про ефективність діяльності франчайзингової мережі, допомагає усунути неоднозначність оцінки впливу чинників і отримати найточніший результат.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Земляков Д. Н.* Франчайзинг. Интегрированные формы организации бизнеса / Д. Н. Земляков, М. О. Макашев. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. — 142 с.
2. *Корольчук О. П.* Франчайзинг (теорія, методологія, практика) : монографія / О. П. Корольчук. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. — 207 с.
3. *Корольчук О. П.* Формування франчайзингових мережевих структур та їхня економічна ефективність / О. П. Корольчук // Вісн. Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. — 2007. — № 1. — С. 75–87.
4. *Рыкова И. В.* Франчайзинг: новые технологии, методология, договоры / И. В. Рыкова. — М. : Современная экономика и право, 2000. — 224 с.
5. *Стэнворт Д.* Франчайзинг в малом бизнесе / Д. Стэнворт, Б. Смит ; пер. с англ. — М. : Аудит : ЮНИТИ, 1996. — 200 с.
6. *Цират А. В.* Франчайзинг и франчайзинговый договор / А. В. Цират. — К. : Истина, 2002. — 240 с.
7. *Кузьмін О. Є.* Методика оцінювання економічної ефективності створення і діяльності франчайзингових підприємств / О. Є. Кузьмін, Т. В. Мирончук // Актуальні проблеми економіки: наук. екон. журн. — 2005. — № 11. — С. 56–66.
8. *Оцінка перспективності видів діяльності для використання франчайзингу на основі комплексної оцінки франшизних ризиків / В. І. Анін та ін. // Економіка та держава : міжнар. наук.-практ. журн. — 2007. — № 7. — С. 42–46.*
9. *Дельтей Ж.* Франчайзинг / Ж. Дельтей ; пер. с франц. под ред. В. И. Черенкова. — СПб. : Издат. дом "Нева", 2003. — 128 с.
10. *Дашко І. М.* Сутність інвестиційного ризику та його врахування при обґрунтуванні інвестиційної діяльності підприємства [Електронний ресурс] / І. М. Дашко, О. Ю. Ємельянов, І. З. Крет // Економіка. — 2011. — № 5. — Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Ekonomika/2011_698/05.pdf.
11. *Яковлев А. І.* Методика визначення ефективності інвестицій, інновацій, господарських рішень в сучасних умовах / А. І. Яковлев — Х. : Бізнес-інформ, 2001. — 56 с.
12. *Бузько И. Р.* Стратегическое управление инвестициями и инновационная деятельность предприятия / И. Р. Бузько, Е. В. Варганова, А. А. Голубенко. — Луганск : ВНУ им. В. Даля, 2002. — 176 с.
13. *Ястремська О. М.* Економічний аналіз ефективності інвестиційних рішень (з позицій суспільства та бізнес-партнерів) / О. М. Ястремська // Регіональні перспективи. — 2003. — № 2, 3 (27, 28). — С. 170–173.

14. *Ступницький О. І.* Практика оцінки економічної ефективності створення та діяльності франчайзингового підприємства в Україні [Електронний ресурс] / О. І. Ступницький. — Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vzuk/2009_19/zmist.htm.
15. *Рогальська Н. Г.* Моделі оптимізації фінансової діяльності великих економічних систем з використанням кореляційного аналізу [Електронний ресурс] / Н. Г. Рогальська // Экономика научно-технического прогресса, ААЭКС. — 2005. — № 2 (16). — Режим доступу : <http://aaecs.org/rogalska-ng-model-optimizac-finansovo-dyalnost-velikih-ekonomichnih-sistem-z-vikoristannyam-korelyacynogo-analzu-.html>.
16. *Баканов М. І.* Теория экономического анализа / М. І. Баканов, А. Д. Шеремет. — М. : Финансы и статистика. — 2000. — 201 с.
17. *Андрейчиков О. П.* Анализ, синтез, планирование решений в экономике / О. П. Андрейчиков, О. Н. Андрейчикова. — М. : Финансы и статистика, 2000. — 368 с.
18. *Вітлінський В. В.* Аналіз, оцінка і моделювання економічного ризику / В. В. Вітлінський. — К. : ДЕМПУР, 1996. — 212 с.

Стаття надійшла до редакції 24.03.2011.

Григоренко Т. Оценка эффективности франчайзинговой сети. Определены основные методические подходы к оценке показателей эффективности создания и функционирования франчайзинговых сетей. Разработана система показателей оценки эффективности создания и функционирования франчайзинговых торговых объектов, которые принадлежат франчайзи и входят в одну франчайзинговую сеть; методика интегральной оценки эффективности функционирования франчайзинговых розничных торговых сетей.

Grygorenko T. Estimation of efficiency of franchising network. Basic methodical approaches to the efficiency indexes estimation system of creation and functioning of franchising networks are defined. Efficiency estimation indexes system of creation and functioning of franchising trade objects that belong to franchisee and are included in one franchising network is worked out; methodology of integral estimation of efficiency of functioning of franchising retail trade networks is presented.



ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

УДК 336.77

КОРНЄВ Володимир, д. е. н., професор Інституту економіки
та прогнозування НАН України

РЕГУЛЮВАННЯ КРЕДИТНИХ РИНКІВ І ПЕРСПЕКТИВИ СТАБІЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Розглянуто питання забезпечення посткризової стабілізації фінансово-кредитної системи України, проаналізовано інструментарій регулювання ліквідності банків та фінансування реального сектору як основи економічного відновлення. Обґрунтовано результуючі оцінки та очікування з акцентом на необхідності реалізації першочергових стабілізаційних заходів в Україні.

Ключові слова: фінансова система, фінансовий ринок, кредитний ринок, банківський сектор, антикризовий моніторинг, інвестиції, стабілізація фінансової системи.

Посткризова стабілізація економіки та фінансової системи значною мірою визначається дієвістю засобів відновлення ділової активності, зокрема фінансуванням кредитних ринків, що на сьогодні є основним завданням урядів і центробанків багатьох країн світу. Зазначене вимагає посилення регуляторного моніторингу функціонування різних економічних сегментів, постійної оцінки і переоцінки вартості фінансових активів, величини відриву дохідності фінансових трансакцій від угод у реальному секторі, очікуваної корисності та віддачі авансованих коштів.

Внаслідок фінансової кризи 2008–2010 рр. дотепер залишаються невирішеними три взаємопов'язані питання: коливання ліквідності; зниження і нестабільність вартісної оцінки активів; порушення функціонування ринків, фінансових та інших інститутів. Намагання виявити шляхи розв'язання цих питань і визначили мету статті.

Уроки кризи засвідчили крах спекулятивної економіки з підживленням за рахунок незабезпеченої кредитної експансії. За експертними

© Корнєв В., 2011

28

 ISSN 1727-9313. ВІСНИК КНТЕУ. 2011. № 5

оцінками, світова економіка "відкотилась" на рівень 2002–2003 рр. Оцінки втрат від фінансової кризи є варіативними, за окремими даними – до 10 трлн доларів США тільки в групі країн G-20. Списання за іпотечними кредитами у США сягнули небаченої раніше суми 30 млрд доларів США. Ризики кризових загроз залишаються значними (ймовірність "другої хвилі", бюджетні проблеми країн півдня Єврозони), отже, наявна "фінансова нестабільність означає, що економічна система в тій чи іншій мірі допускає відтворення криз" [1, с. 22].

Особливо гостро криза проявилася у банківському секторі багатьох країн. Для України внаслідок кредитного стиснення (після попередньої спекулятивної кредитної експансії) вкрай загострилась проблема ліквідності ринків та банків. Ліквідність спочатку характеризувалась як недостатня, а згодом (внаслідок дій Національного банку України (НБУ) та перших ознак економічного відновлення) – як надлишкова. Тобто обіг кредиту та використання відповідних фінансових інструментів мали (і дотепер мають) інтервальний, а не постійний характер. Так, при початковому падінні обсягів кредитних і депозитних портфелів банків останні зберегли свою функцію фактично тільки як розрахункові центри. При зменшенні ресурсозабезпечення відтворювальних процесів знизилась показники розвитку всіх без винятку інституційних секторів економіки.

Фінансові інновації додатково посилили залежність банків та інших установ від операцій на фондовому ринку. Здійснення окремих операцій забезпечувалось активами третіх сторін (інколи і їх намірами), що значно підвищувало ризики невиконання зобов'язань. Структуровані фінансові інструменти з елементами сек'юритизації необґрунтовано використовувались непрофесійними учасниками ринку.

Вкотре підтвердився незаперечний факт, що саме стабільність банків визначає "фінансовий пульс" економіки. Попри це під час кризи проявилась слабкість національних банківських та інших фінансових регуляторів, коли спекулянти відверто знехтували рестрикціями регуляторів при здійсненні спекулятивних угод (арбітражних, форексних). У банківській сфері Базельські стандарти достатності капіталу не убезпечили від глобальних фінансових катаклізмів (із вересня 2010 р. стоїть питання про впровадження більш жорстких стандартів "Базель III"). Дотепер кризові і посткризові проблеми господарюючих суб'єктів у всіх секторах економіки – ринки, що закрились, та дефіцит якісних активів. Усталені методики визначення вартості активів і платоспроможності контрагентів у кризових умовах виявились недійсними, складні структуровані фінансові інструменти провокаційними, а рейтинги та індекси – нерелевантними.

Спроби впровадження антикризових заходів свідчать, що регулятивний ресурс держави та центробанків був і залишається визначальним фактором стабілізації фінансових систем. Допоки влада не вирі-

шувала проблеми ліквідності банківського сектору і належного фінансування реального сектору, відновлення не наставало. Держава фактично "компенсує провали ринку" [2, с. 16; 3, с. 73–75], коли реалізація концепції "саморегулювання" виявилась обмеженою, а класична теза про невидиму руку ринку трансформувалась у більш дієву тезу про рятівну руку держави.

Узагальнення регуляторної практики державних органів у різних країнах щодо посткризового відновлення дозволяє акцентувати увагу на певних моментах. Відповідні дії монетарної та виконавчої влади зводились до підтримки ліквідності фінансових установ, які проявились через реалізацію таких регулятивних і фінансових інструментів:

- рефінансування центробанками банків другого рівня у межах наявних резервів;
- зміни в дисконтній політиці при зменшенні облікових ставок;
- використання ресурсів міжнародних фінансових організацій (МВФ, групи Світового та інших банків);
- інші заходи (інструменти страхування та гарантування).

У всіх країнах розроблялись антикризові програми і пакети (різного змістовного наповнення). Центробанки розвинених країн під час кризи вдавались до політики монетарного стимулювання національних економік і дотримання стратегії "кількісного пом'якшення". "Центральні банки відповіли на кризу, забезпечуючи фінансування в іноземній та внутрішній валютах. Стратегічні показники... були знижені контрциклічно" [4]. Наявними операційними інструментами такої політики були: зменшення і підтримка на низькому рівні базових процентних ставок; викуп на відкритих ринках державних та інших боргових зобов'язань. Як інструмент міждержавної та корпоративної конкуренції все частіше використовується політика протекціонізму.

Програми викупу центробанками боргових цінних паперів мали інтервальний і поновлюваний характер, зокрема у США. Наприкінці 2010 р. ефективність продовження програми придбання центробанками нових активів стала більш сумнівною, оскільки процентні ставки у провідних країнах тривалий час знаходяться на низькому рівні, а питання відновлення циркуляції кредиту залишається все ще відкритим. Доступність грошей та їх наявність не є гарантією "запуску" ділової активності. Тому м'яка стимулююча монетарна політика повинна балансуватися жорсткою бюджетною політикою. Збільшення пропозиції грошей через процентний і кредитний канали трансмісійного механізму монетарної політики потребує врівноваження обсягу грошей у частині обмеження доступності фінансування через видатки бюджету.

Спостерігаються спільні та відмінні риси проведення грошово-кредитної політики в усіх розвинених країнах, зокрема це відображається у реалізації стратегії кількісного пом'якшення.

Грошово-кредитна політика у 2011 р. залишається м'якою практично повсюдно, але в країнах Єврозони стає все більш жорсткою в рамках бюджетних обмежень, а у США продовжується монетарне стимулювання розширення ліквідності. Особлива кількісна "щільність" процентної політики (наближується до нульової позначки) має місце в діяльності Федеральної резервної системи (ФРС) США, банків Англії та Японії. На противагу їм Європейський центральний банк (ЄЦБ) надає перевагу інструментам підтримки ліквідності банків і утримується від явного кількісного стимулювання. Пріоритетним для ЄЦБ є контроль над інфляцією (для ФРС США – регуляторна дуальність у частині монетарної підтримки економічного зростання з одночасним контролем над інфляцією). Цільовий рівень інфляції в Англії та країнах ЄС визначається на рівні 2 %. Процентна ставка ЄЦБ, хоча і перевищує аналогічні ставки країн англо-американської моделі, характеризується як низька. В Єврозоні більш чітко, на відміну від США, простежується комбінація стимулюючої монетарної та фіскальної політики. ЄЦБ обережний щодо подальших емісійних послаблень і нарощування обсягів суверенних боргів, відзначаючи ризики затягування згорання програм стимулювання. Водночас актуалізовані нові аспекти регуляторних змін – у перспективі європейські банки не повинні постійно розраховувати на ЄЦБ у питаннях підтримки ліквідності, відповідальність за прийняття рішень покладається на банки, уряди і регуляторів.

Очевидно, що англо-американська і євроконтинентальна фінансові моделі підтверджують збереження своїх індивідуальних особливостей, і питання конвергенції цих моделей не може бути всеохоплюючим попри все більш поширену універсалізацію регуляторної та бізнес-діяльності. Незважаючи на посилення взаємозв'язків в умовах глобалізації та підвищення інституційної ролі міжнародних самітів у форматі G-20, стає зрозумілим, що кожній країні необхідно самостійно переборювати наслідки кризи і стимулювати свою економіку відповідно до реальних можливостей.

Темпи відновлення економіки більш явні у країнах, що розвиваються, і помірні в групі розвинених країн. США утримують низький курс долара як засіб подолання наслідків кризи, обмеження притоку спекулятивного капіталу та підтримки експорту, Японія також прагне знизити курс ієни. Китай зменшує обсяги придбання казначейських зобов'язань США і протидіє зміцненню юаня. Однак маніпуляції на валютних ринках не сприяють посткризовій стабілізації економіки ні у світовому, ні в регіональному масштабі (щодо країн, в яких курсова політика постійно переглядається). Потрібна координація економічної, зокрема валютної політики найбільших країн.

В Україні стабілізація фінансово-кредитної сфери, і в першу чергу – банківського сектору забезпечувалась в рамках індикації перманентних змін грошово-кредитної і валютно-курсової політики, які, у

свою чергу, обумовлювалися процесами розвитку як зовнішніх, так і внутрішніх фінансових ринків. Діяльність НБУ у 2008–2010 рр. при виконанні основної функції – забезпечення стабільності національної грошової одиниці – орієнтувалась і на стримування інфляції. Офіційно індекс інфляції у 2010 р. знизився до 9.1 % (2008 р. – 22 %, 2009 р. – 12.3 %).

У рамках стабілізації вітчизняної фінансової системи регулятивний вектор дій НБУ спрямовувався саме на забезпечення ліквідності банківської системи України. Основні аспекти дій НБУ – антикризова переорієнтація грошово-кредитної та валютно-курсової політики через активізацію механізмів рефінансування, зміни у політиці резервування, стримування відтоку коштів за межі банківської системи з варіативним використанням інтервенційних інструментів. Важливість використання інструментів рефінансування для забезпечення стабільності банківської системи, сприяння відновленню кредитування економіки та керованості обмінним курсом зумовлена тим, що "головним каналом грошової пропозиції потрібно зробити рефінансування комерційних банків, а основним регулятором – ставку процента" [5, с. 44].

Однак гарантії центробанків як інструмент безпеки та підтримки ліквідності не можуть бути всеохоплюючими, оскільки "фінансова організація, яка не здатна продемонструвати мінімальну рентабельність з урахуванням ризику, не повинна захищатись державою" [6, с. 776].

Облікова ставка НБУ як орієнтир ціни на гроші в Україні і як найменша ставка рефінансування з 10 серпня 2010 р. і до квітня 2011 р. фіксувалася на рівні 7.75 %. Такий рівень облікової ставки НБУ є значно вищим порівняно зі ставками центробанків розвинених країн. Однак в умовах все ще значної інфляції "наздоганяти" розвинені країни в цьому питанні передчасно: різке зменшення облікової ставки може збільшити відсоткові ризики для банківської системи. Небезпечне протиріччя між дорогими зобов'язаннями і низькодохідними активами проявляється у тому, що при наявних високовартісних депозитах банки не зацікавлені у кредитуванні за низькими ставками. Політика порівняно "дорогих грошей" є антиінфляційною, але, з іншого боку, стримує ділову активність і попит на гроші. Гроші для багатьох позичальників залишаються дефіцитом внаслідок їх дорожнечі, а підприємства і домогосподарства потерпають від браку обігових коштів.

В Україні необхідно поступово підвищувати роль облікової ставки як інструменту грошово-кредитної політики. Облікова ставка не повинна сприйматись як демонстративний індикатор. Потрібні дієві заходи щодо підвищення ефективності функціонування фінансових ринків, і зокрема ринку фондового. Належний розвиток фондового ринку потрібний як для "зв'язування" надлишкової ліквідності, так і для розширення інструментарію управління ризиками та більш мобільного оперування потоками капіталу.

Тому в сучасних умовах зниження ставки можливе тільки поступово в інерційній динаміці – з урахуванням інфляції та оцінки зміни

відсоткових ризиків банків. Облікова ставка повинна забезпечити банкам мінімальну прибутковість (хоча це не є завданням НБУ) без різких коливань вартості ресурсів (оскільки банки не повинні мати від'ємний нетто-результат процентних доходів).

Щодо підтримки ліквідності банківської системи України за рахунок зовнішніх джерел у 2008–2010 рр., слід відзначити отримання стабілізаційних кредитів МВФ. Очікуване при цьому посилення жорсткості монетарної політики у перспективі орієнтоване на поступовий перехід від таргетування валютного курсу до таргетування інфляції. Однак спроби стримування інфляції тільки монетарними засобами, як свідчить економічна історія, рідко виправдовуються.

При непривабливості інвестиційних активів гривня або переміщується на валютний ринок з купівлею іноземної валюти як своєрідною інвестицією, або ж підтримує зарубіжну економіку через придбання споживчих імпортованих товарів. Тому при значних обсягах грошової маси поза межами банківської системи (агрегат М0 завжди був значним) емісія нових грошей НБУ містить загрозу інфляції, оскільки сукупна готівка (тезаврована населенням і нова надрукована) може "накрити" слабкий товарний ринок.

Девальвація, як відомо, є окремим засобом стимулювання експорту. Для вітчизняних підприємств першочерговим завданням на сьогодні є не стільки розширення експорту, скільки відновлення основного капіталу і переоснащення виробництва. Для цього потрібні інвестиції та кредити, які будуть надходити тільки за умови сильної національної валюти. У посткризовий період питання недостачі й дорожнечі ресурсів вже не такі гострі (ліквідність банків вже надлишкова), як питання відсутності замовлень. Тому спеціальна державна підтримка внутрішніх ринків збуту, зокрема через поширення державних замовлень, повинна стати наріжним каменем підтримки вітчизняних підприємств та реального сектору в цілому.

Організаційно процес оздоровлення банківської системи України відбувався через введення тимчасових адміністраторів і кураторів у окремі банки та їх вибіркочну націоналізацію, що визначало додаткові особливості антикризового банківського менеджменту. Найбільш складне завдання при реструктуризації та націоналізації банків, як і будь-яких інших установ, визначити справедливую ціну на активи, яка могла б задовольнити причетні сторони.

Зрозуміло, що у процесі націоналізації банків зріс обсяг корпоративних прав держави. У цій частині актуалізується питання якості корпоративного управління за переважної участі держави. Для вітчизняної фінансової системи проблемою є постійно недостатній фрі-флоут (від англ. *free float* – вільний обіг акцій). Ринок акцій фактично завжди формувався як ринок корпоративного контролю, а не як ринок інвестицій, – а нині і поготів. Збільшення частки держави у структурі

капіталу банків одночасно означає високу ймовірність знерухомилення вторинного ринку акцій, і без того з різних причин малоактивного.

Варіативність акцентів монетарної політики НБУ залежить від кон'юнктури міжнародних ринків, результатів зовнішньоекономічної діяльності резидентів, а також визначається структурними змінами і темпами відновлення вітчизняної економіки. Відновлений експорт та простимульований внутрішній попит стануть ключовими факторами стабілізації гривні, що призведе до зменшення дефіциту поточного рахунку платіжного балансу та забезпечить у перспективі його позитивне сальдо.

У нестабільні періоди завжди актуалізується аналіз динаміки конкретних акцій, а не комбінованих портфельів. Тому слід очікувати саме "точкових", а не портфельних інвестицій. Наприклад, зацікавленість у придбанні знецінених активів західних компаній проявляють арабські інвестори. У Китаї розгортає діяльність державна інвестиційна компанія, основним завданням якої є придбання зарубіжних активів.

Слід очікувати активізації угод злиття і поглинання компаній (M&A) як посткризової реакції на необхідність переділу і реструктуризації корпоративної власності та бізнесу. Реструктуризація бізнесу шляхом злиття і поглинання може суттєво змінити фінансовий і економічний "ландшафт" світу та окремих країн. Мають підстави очікування консолідації різних фінансових сегментів на основі як універсалізації, так і спеціалізації діяльності фінансових установ. У частині ризик-менеджменту постало питання про доцільність часткового відновлення дії окремих статей скасованого Закону Гласса-Стігалла щодо розмежування кредитних та інвестиційних операцій банків.

Основу посткризового відновлення фінансової системи України має складати група відповідних "стимуляторів", переважно державних, а саме:

- регулювання ліквідності банківської, а через неї всієї фінансової системи (використання кредитних ресурсів МВФ та інших організацій, низки монетарних інструментів НБУ в частині девізної та дисконтної політик);
- ініціювання Урядом спеціальних угод з підприємствами ключових галузей економіки України щодо особливих режимів їх функціонування у кризових умовах;
- націоналізація потенційних банкрутів через придбання державою акцій нових випусків таких претендентів (обов'язково потрібно встигнути до офіційного оголошення неплатоспроможності, оскільки акції не можна випускати при наявності збитків);
- підтримка внутрішнього попиту шляхом стимулювання, насамперед у сфері виробництва (наприклад, через адресні держзамовлення для вітчизняних підприємств).

Таким чином, можна зробити висновки, що фінансові системи постійно потребують антикризового моніторингу – як превентивного, так і під час кризи; зростання ж ринків (у т.ч. на кредитній основі) повинні підтримуватись і балансуватись реальними заощадженнями, а не спекулятивним зростанням вартості активів.

В Україні необхідно не фрагментарно, а системно реформувати фінансовий сектор у цілому – як банківської системи, так і небанківських установ і суб'єктів інфраструктури. За умов обмеження фінансування із зовнішніх джерел (однак не тільки при цьому), основну увагу слід приділити розвитку внутрішнього ринку довгострокових фінансових та інших ресурсів, зокрема ринку цінних паперів. Діяльність інституційних інвесторів повинна вийти за рамки посередницької і набути інвестиційно-каталізуючих ознак. Це необхідно для нормалізації кредитно-інвестиційного циклу й забезпечення фінансової системи від зовнішніх загроз дестабілізації.

Нааявні засоби забезпечення від ризиків і вимоги до розкриття інформації під час кризи виявились обмеженими та неефективними. Необхідний узгоджений режим наднаціонального регулювання та координації фінансових ринків. Для цього слід модифікувати систему міжнародного права, забезпечити як належне розкриття інформації щодо операцій на глобальних ринках, так і інтеграцію міжнародної фінансової статистики (на сьогодні розрізненої). Стандарти достатності банківського капіталу повинні бути доповнені новими угодами, які б перекривали ризики не тільки банківської, а й усієї фінансової системи.

Найвагомішим засобом утримання стабільності є збереження довіри вкладників (для банківської системи) та інвесторів (для фондового ринку). Керована поведінка масових учасників фінансових ринків є основою стабілізації останніх. Однак монетарні інструменти нівелювання наслідків кризи є недостатніми, отже, повинні доповнюватись структурними зрушеннями в "реальній" економіці.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Финансовый кризис и провалы современной экономической науки* / Коландер Д. и др. // Вопросы экономики. — 2010. — № 6. — С. 10–25.
2. *Финансовая архитектура посткризисного мира: эффективность и/или справедливость?* / Ю. Данилов, В. Седнев, Е. Шипова // Вопросы экономики. — 2009. — № 11. — С. 14–23.
3. *Науменкова С.* Проблеми підтримки фінансового сектору в умовах кризи / С. Науменкова // Вісник НБУ. — 2009. — № 6. — С. 72–78.
4. *The global crisis and financial intermediation in emerging market economies.* BIS Papers No 5, December 2010. — Way of access : <http://www.bis.org/publ/bppdf/bispp54.htm>.

5. Глазьев С. О практичности количественной теории денег, или Сколько стоит догматизм денежных властей / С. Глазьев // Вопросы экономики. — 2008. — № 7. — С. 31–45.
6. Синки Дж. Финансовый менеджмент в банке и индустрии финансовых услуг / Дж. Синки. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. — 1018 с.

Стаття надійшла до редакції 20.04.2011.

Корнеев В. Регулирование кредитных рынков и перспективы стабилизации финансовой системы Украины. Рассмотрен вопрос обеспечения посткризисной стабилизации финансово-кредитной системы Украины, проанализирован инструментарий регулирования ликвидности банков и финансирование реального сектора как основы экономического восстановления. Обоснованы результирующие оценки и ожидания с акцентом на необходимости реализации первоочередных стабилизационных мер в Украине.

Korneev V. Regulation of credit markets and prospects of stabilizing the financial system of Ukraine. The question of post crisis stabilization of financial and credit system of Ukraine is studied, the tools to control bank liquidity and financing the real sector as the basis for economic recovery are analyzed. The resulting evaluations and expectations with an emphasis on the need of immediate stabilization measures in Ukraine are proved.

УДК 368.811

ВОЛОСОВИЧ Світлана, к. е. н., доцент кафедри фінансів КНТЕУ

РОЗВИТОК ІНФРАСТРУКТУРИ РИНКУ КРЕДИТНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Наведено визначення понять "ринок кредитного страхування" та "інфраструктура ринку кредитного страхування". Проаналізовано сутність та призначення суб'єктів інфраструктури ринку кредитного страхування в Україні.

Ключові слова: кредит, кредитні відносини, кредитні ризики, кредитне страхування, ринок кредитного страхування, інфраструктура ринку кредитного страхування.

Кредит є однією з найскладніших економічних категорій, характер об'єктивної необхідності якої обумовлений, з одного боку, станом і розвитком товарно-грошових відносин, з іншого – такою специфікою її прояву, як поворотний рух вартості. Категорія кредиту так чи інакше розглядається економічною наукою, як відносини про надання позики однією особою іншій, що засновані на довірі та передбачають повер-

© Волосович С., 2011

нення наданої вартості у певний строк зі сплатою ціни за користування [1, с. 10]. Однак, незважаючи на певний рівень довіри, що складається між позичальником та кредитором, процес кредитування має певні ризики. Одним із методів мінімізації збитків, що виникли внаслідок реалізації ризиків при здійсненні кредитних операцій, є страхування.

Світова практика підтверджує, що в умовах економічного зростання все більшого розвитку набуває кредитне страхування. Ризик кредитної операції проявляється у непогашенні зобов'язань позичальника перед кредитором. У цих умовах страхування виступає специфічною формою захисту інтересів суб'єктів кредитних відносин.

Проблемам кредитного страхування присвячено багато досліджень, зокрема слід відзначити праці М. Клапківа [2], С. Осадця [3], О. Вовчак [4], Р. Пікус [5], С. Єрмасова, Н. Єрмасової [6], Л. Орланюк-Малицької, С. Янової [7], Т. Федорової [8], В. Стелі [9], Г. Чернової [10], Б. Алієва та Ю. Махдієвої [11] та ін. Більшість авторів розглядають кредитне страхування як один із напрямів розвитку страхування фінансових ризиків [2, с. 218–230; 5, с. 308; 10, с. 230; 6, с. 681]. Існує думка, що сутність кредитного страхування полягає у скороченні чи усуненні кредитного ризику страхувальника [10, с. 230; 11, с. 319]. При цьому під кредитним ризиком розуміється ризик фінансових втрат, обумовлений кредитною діяльністю страхувальника. Наголошується, що кредитне страхування здатне захистити кредитора від усіх ризиків, які пов'язані з неплатоспроможністю його боржника чи у випадку несплати боргу позичальником у зв'язку з іншими причинами.

Страховання кредитів С. Єрмасов і Н. Єрмасова розглядають як договір страхування, який гарантує повернення грошей кредитором у випадку некредитоспроможності дебітора [6, с. 682]. Слід зауважити, що страхування кредитів є не договором, а видом страхування. Далі автори зазначають, що "кредитне страхування визначається як засіб, спрямований на зменшення або усунення кредитного ризику компанії, яка надає кредит. Іншими словами, цей вид страхування здатний захистити фірму-кредитора від усіх ризиків, пов'язаних із неплатоспроможністю її позичальника чи у випадку несплати боргу позичальником за будь-якими іншими причинами" [6, с. 682].

Цілком слушно М. Клапків поділяє кредитне страхування на делькредерне, гарантійне страхування та страхування кредитів довіри [2, с. 209]. Т. Федорова [8, с. 657], Л. Орланюк-Малицька та С. Янова [7, с. 592–593] виокремлюють два види страхування кредитних ризиків: страхування відповідальності позичальника за непогашення кредиту та страхування ризику непогашення кредиту. Т. Федорова розширює цей перелік, вводячи поняття іпотечного страхування як різновид кредитного страхування, до якого включає страхування професійної відповідальності розробників проектно-кошторисної документації при будівництві, страхування відповідальності оцінювачів майна, страху-

вання будівельно-монтажних робіт, страхування професійної відповідальності ріелторів, страхування цивільної відповідальності будівельників, страхування ризиків лізингових угод [8, с. 668–672]. Отже, існує відносна єдність науковців у розумінні сутності кредитного страхування, однак подальший пошук щодо ризиків, притаманних процесу кредитування, актуалізує необхідність розгляду поняття ринку кредитного страхування.

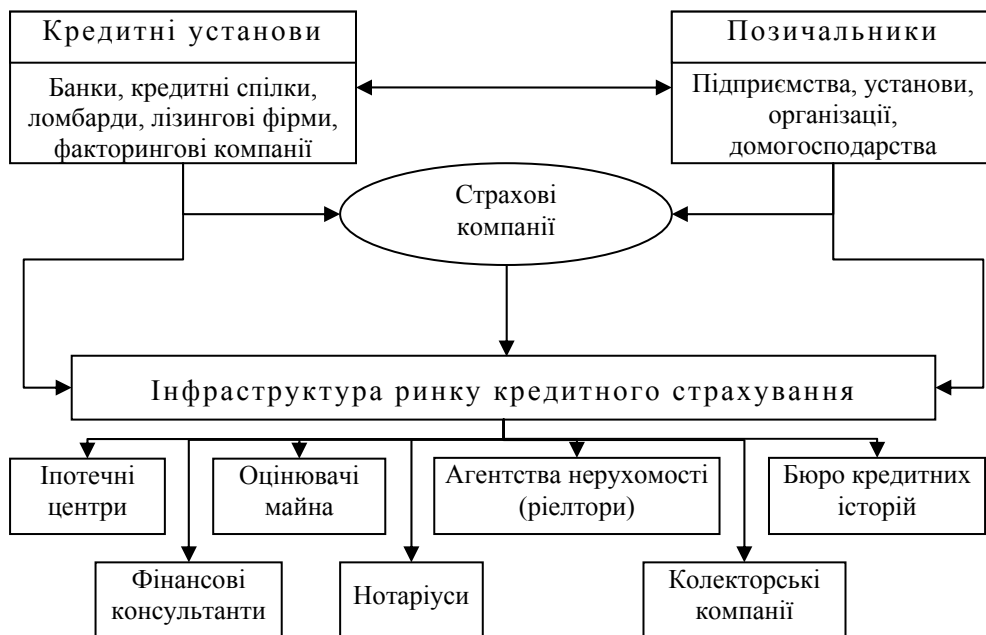
Під ринком кредитного страхування слід розуміти сукупність економічних відносин, що виникають при страхуванні ризиків кредитування. Його основною метою є захист ризиків кредиторів, забезпечуючи їм гарантію повернення кредитів в обумовлені строки у випадку неплатоспроможності позичальника або несплати боргу з інших причин [10, с. 230]. Товаром на цьому ринку є страховий захист кредитних продуктів, які реалізуються кредитними установами. При цьому страховий захист стосується таких кредитів: іпотечних, споживчих, експортних, товарних, інвестиційних, довіри тощо. Суб'єктами ринку кредитного страхування є страхові компанії, кредитні установи та позичальники. Однак розвиток ринку кредитного страхування неможливий без існування відповідної інфраструктури, дослідження сутності та призначення якої в Україні і є метою статті.

Інфраструктура ринку кредитного страхування (ІРКС) – це сукупність допоміжних інститутів, що забезпечують ефективне функціонування цього ринку. Завданнями ІРКС є сприяння реалізації кредитних і страхових продуктів, а також оцінці та мінімізації страхових ризиків, реалізація яких впливає на захист інтересів суб'єктів ринку кредитного страхування.

Суб'єктами ІРКС виступають бюро кредитних історій, колекторські фірми, іпотечні центри, фінансові консультанти, оцінювачі майна, нотаріуси, агентства нерухомості (ріелтори). Помилки чи збої у роботі допоміжних суб'єктів можуть суттєво вплинути на інтереси основних суб'єктів кредитування та завдати їм збитків. Таким чином, як основні, так і допоміжні суб'єкти ринку кредитного страхування знаходяться у взаємодії та взаємозв'язку. Отже, діяльність суб'єктів ІРКС прямо чи опосередковано впливає на інтереси його суб'єктів (рисунки).

У розвинених країнах звичайною практикою є формування бюро кредитних історій (БКІ). Кредитна історія – це інформація про виконання фізичною особою зобов'язань за кредитними договорами. Ефективність БКІ підтверджена більше ніж столітньою практикою. Пробразом кредитного бюро стало створення у 30-х роках ХІХ ст. бази даних Льюїсом Теппенем з Манхеттену. Агентство Теппена пізніше стало відоме як R.G/Dun&Co (з 1933 р. – Dun&Bradstreet). Бюро кредитних історій – це юридична особа, виключною діяльністю якої є збирання, зберігання, використання інформації, яка складає кредитну історію. В Україні зареєстровано п'ять БКІ: "Перше всеукраїнське

бюро кредитних історій", "Міжнародне бюро кредитних історій", "Українське бюро кредитних історій", "Бюро кредитних історій "РУССКИЙ СТАНДАРТ", "Бюро кредитних історій "ДАТА МАЙНІНГ ГРУП", їх діяльність регламентована Законом України "Про організацію формування та обігу кредитних історій" від 23 червня 2005 р. № 2704. На сьогодні в Україні створено понад 10 млн кредитних історій [12]. У західних країнах у БКІ зберігається інформація про 90 % громадян країни [12].



Структура ринку кредитного страхування

Інформація, що надається кредитними бюро, корисна як фінансовим установам (допомагає мінімізувати ризики), так і позичальникам (дозволяє швидко і на вигідніших умовах отримати кредит). Адже відсоткова ставка за кредитом враховує також витрати за ризик, за отримання та перевірку інформації, необхідної для надання кредиту. Зрозуміло, що послуги бюро кредитних історій корисні й для страхових компаній, особливо беручи до уваги перспективність розвитку кредитного ринку. Це надасть додаткову можливість виявлення шахраїв та мінімізує кредитні ризики, адже власні бази інформації страхових компаній більш обмежені порівняно з бюро кредитних історій. Серед фахівців існують думки щодо створення аналогічних бюро серед страховиків [13, с. 408], однак це недоречно, адже подібний інститут вже існує на фінансовому ринку України.

Кредитний бум, що спостерігався в Україні до середини 2008 р., та подальша криза, потягнули за собою зростання частки проблемних кредитів, що активізувало появу та розвиток колекторських компаній. Це традиційний етап після активного розвитку банківського кредиту-

вання. Основним завданням колекторських компаній є професійне стягнення проблемних заборгованостей. Колекторський бізнес зародився в 60-х роках минулого століття в США, де нині існує понад 8 тис. колекторських компаній, у країнах ЄС – понад 10 тис. (зокрема у Польщі – понад 700), у Росії – 250 [14]. В Україні цей вид бізнесу розвивається досить бурхливо. Якщо перша колекторська компанія "Credit Collection Group" виникла восени 2006 р., то на початок 2008 р. таких компаній було вже 15 [15], а на сьогодні – 50 [16]. За прогнозами фахівців, в Україні кількість колекторських компаній у перспективі має зрости до тисячі [15]. В Україні з колекторськими компаніями співпрацюють 60–70 банків. У загальному портфелі вітчизняних колекторів портфелі банківських кредитів фізичним особам становлять 80 %, страхових компаній – 6 %, телекомунікаційних компаній – 1%. За прогнозами колекторської компанії "Європейське агентство з повернення боргів" у 2012 р. портфелі банків становитимуть 68 %, страхових компаній – 13 % [17].

У розвинених країнах колекторські компанії 70 % послуг надають фінансовим установам, 10 % – телекомам, 10 % – комунальним службам, 10 % – іншим суб'єктам [18]. За даними колекторів, перше місце у рейтингу ризиковості посідають споживчі кредити, далі – автомобільні та іпотечні кредити [18]. У кредитному страхуванні страхові компанії найчастіше звертаються за допомогою до колекторських компаній щодо регресних вимог за відшкодуваннями, що були сплачені за договорами КАСКО та за договорами страхування кредитів від ризиків непогашення.

Розвиток колекторських компаній в Україні стримують: відсутність спільної роботи колекторів із розвитку технологій та стандартів якості; відсутність кодексу етики колекторів; складнощі взаємодії з державними органами; відсутність єдиного закону, який би регулював діяльність колекторських компаній.

Нині головною проблемою колекторських компаній в Україні є відсутність законодавства, яке б регламентувало їхню діяльність. Це навіть спричинило виникнення так званих "антиколекторів". Як свідчить європейська практика, становленню та розвитку цивілізованого ринку колекторських послуг сприяє тісна взаємодія всіх учасників фінансового сектору: банків, міністерств, бюро кредитних історій, а також профільних асоціацій. В Україні варто було б також здійснювати ліцензування колекторської діяльності та сертифікацію співробітників колекторських компаній.

Реалізації іпотечних страхових продуктів в Україні сприятиме розвиток іпотечних центрів, які створюються банками-лідерами ринку іпотечного кредитування. Головною метою діяльності іпотечних центрів є комплексне обслуговування клієнта, який бажає отримати позику на придбання нерухомості або здійснює інші операції з нерухомістю. Клієнт може отримати консультації та допомогу всіх необхідних спеціалістів щодо надання кредитів, нотаріального оформлення, пошу-

ку та підбору нерухомості, оцінювання нерухомості, страхування іпотечних ризиків. Особливість іпотечних центрів у тому, що вони призначені для обслуговування, як правило, лише фізичних осіб. При цьому кожна програма кредитування формується, зважаючи на особливості позичальника, що дозволяє отримати страховий захист від різноманітних іпотечних ризиків. Все це сприяє значному приросту іпотечних портфельів банків. Іпотечні продукти, які реалізуються через Київський Іпотечний центр, становлять близько 25 % іпотечного портфеля УкрСіббанку, що підтверджує правильність вибраної форми комунікації з клієнтами [19].

Однак є й недоліки, зокрема спеціалізація центрів на просуванні лише іпотечних продуктів не дає можливості клієнту отримувати інформацію щодо інших банківських продуктів. Як наслідок, у клієнта не формується лояльності до установи, через що більшість банків віддають перевагу універсальності відділень. Крім того, часто процес оформлення кредиту займає багато часу через значні черги.

Перевагою центрів іпотечного кредитування є спеціалізація виключно на наданні кредитів, наявності у відділенні представників агентства нерухомості, страхової компанії та приватного нотаріуса. Центр іпотечного кредитування упродовж тижня може надавати повний комплекс послуг із кредитування у середньому для 20–25 осіб.

Альтернативою іпотечним центрам певного банку можуть стати фінансові консультанти. Вони в межах одного офісу пропонують клієнту цілий перелік іпотечних програм різних банків та іпотечних страхових продуктів. Наприклад, фінансовий консультант "Фаворит" здійснює співробітництво з 12 провідними банками, що працюють у сфері іпотечних програм. Механізм обслуговування фінансовими консультантами також передбачає дистанційні форми роботи з клієнтами. Після надходження замовлення і попередньої розмови з клієнтом спеціаліст компанії виконує комплекс робіт з пошуку найкращої кредитної пропозиції банку. Також фінансові консультанти беруть на себе переговори з банком, допомагають зібрати необхідні документи, слідкують за законністю кредитної угоди, прискорюють процедуру прийняття кредитного рішення, а також сприяють прийняттю позитивного рішення кредитної комісії.

Беручи до уваги високі ціни на нерухомість, актуальними для вітчизняного ринку кредитного страхування залишаються проблеми житлового іпотечного кредитування. Це значною мірою визначає важливість діяльності ріелторів як суб'єкта ІРКС. Негативно впливає не лише на ринок нерухомості, а й на кредитне страхування в Україні, відсутність закону про ріелторську діяльність, хоча в країні функціонують Асоціація спеціалістів з питань нерухомості та Ріелторська палата України. До речі, остання світова економічна криза розпочалася саме на ринку нерухомості. У розвинених країнах приділяється значна

увага регулюванню цього сегмента ІРКС. Наприклад, у США, де нерухомість становить 50 % національного багатства країни, значимість ріелторів підкреслюється обов'язковими зустрічами президента країни та президента Національної асоціації ріелторів двічі на рік [20]. Таким чином, призначення закону щодо діяльності ріелторів в Україні полягатиме у зведенні до мінімуму випадків шахрайства на ринку нерухомості. Отже, впорядкування нормативно-правової бази регулювання ріелторської діяльності сприятиме зменшенню іпотечних ризиків і, як наслідок, зменшенню страхових виплат.

Значне місце серед кредитних продуктів належить кредитам під заставу як рухомого так і нерухомого майна. Це зумовлює необхідність контролю і нагляду за правильністю оцінки вартості предмету застави, отже збільшується увага до оцінювачів майна, діяльність яких прямо впливає на розмір страхових відшкодувань, що здійснюються страховими компаніями кредитним установам.

Під неналежним виконанням оцінщиком своїх обов'язків розуміється невідповідність виконаної роботи з оцінки майна стандартам оцінки, умовам договору на проведення оцінки чи недотримання вимог до змісту звіту про оцінку об'єкта (у тому числі ненавмисна недбалість, помилки, які призвели до викривлень результатів оцінки, до помилок у вимірах і розрахунках, до втрати та пошкодження документів і матеріалів під час виконання робіт, неправильно вибраний стандарт оцінки вартості об'єкта оцінки). Претензії до оцінювача можуть бути висунуті як клієнтами, які вступали з ним у договірні відносини, так і третіми особами, які мають право пред'явити претензії у зв'язку з завданими збитками. В Україні діяльність оцінювачів регулюється Законом "Про оцінку майнових прав та професійно-оціночну діяльність в Україні" від 8 вересня 2001 р. Однак проблематичним питанням на сьогодні залишається неоднозначність щодо нагляду та контролю за оціночною діяльністю.

Таким чином, інфраструктура ринку кредитного страхування виконує на ринку кредитного страхування допоміжні функції двоякого спрямування. З одного боку, вона певною мірою мінімізує ризики основних його суб'єктів: кредиторів, позичальників і страхових компаній. З іншого боку, розвиток окремих суб'єктів ІРКС сприяє реалізації як кредитних, так і супутніх страхових продуктів. Це позитивно впливає на забезпечення ефективного функціонування як кредитного ринку, так і ринку кредитного страхування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Савлук М. І.* Гроші та кредит : підручник / за ред. М. І. Савлука. — К. : КНЕУ, 2002. — 578 с.
2. *Клапків М. С.* Страхування фінансових ризиків : монографія / М. С. Клапків. — Тернопіль : Екон. думка : Карт-бланш, 2002. — 570 с.

3. *Страховання* : підручник / кер. авт. колективу і наук. ред. С. С. Осадець. — К. : КНЕУ, 2002. — 599 с.
4. *Вовчак О. Д.* Страховання : навч. посіб. / О. Д. Вовчак. — Львів, 2006. — 480 с.
5. *Страховання* : підручник / за ред. В. Д. Базилевича. — К. : Знання, 2008. — 1019 с.
6. *Ермасов С. Е.* Страхование : учебник / С. Е. Ермасов, Н. Б. Ермасова. — М. : Юрайт : Высшее образование, 2010. — 703 с.
7. *Страхование* : учебник / под. ред. Л. А. Орланюк-Малицкой, С. Ю. Янковой. — М. : Юрайт : Высшее образование, 2010. — 828 с.
8. *Страхование* : учебник / под. ред. Т. А. Фёдоровой. — М. : Магистр, 2008. — 1006 с.
9. *Стеля В. В.* Кредитное страхование: современная стратегия банковского кредитного риск-менеджмента / В. В. Стеля // *Банковские услуги*. — 2006. — № 2. — С. 10–16.
10. *Страхование* : экономика, организация, управление : учебник : т. 2 / под. ред. Г. В. Черновой. — М. : Экономика, 2010. — 671 с.
11. *Алиев Б. Х.* Страхование : учебник / Б. Х. Алиев, Ю. М. Махдиева. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2011. — 415 с.
12. *Десять мільйонів осіб в Україні отримали кредит протягом останніх двох років.* — Режим доступу : <http://www.zik.com.ua/ua/news/2009/01/15/165453>.
13. *Загребной В. Н.* Наше дело обречено на успех. Летопись страхового бизнеса / В. Н. Загребной. — К. : Украинское агентство финансового развития, 2010. — 480 с.
14. *Апетити мисливців за боргами зростають.* — Режим доступу : <http://www.kontrakt.ua/ua/readarticles/n116.html>.
15. *Волховський І.* Завдання колекторської компанії – налагодити такі взаємини з банком, щоб ставши клієнтом, він залишився ним назавжди / І. Волховський // *Дзеркало тижня*. — № 8 (867) [1–7 берез. 2008]. — Режим доступу : <http://www.dt.ua/2000/2675/62189>.
16. *Політичний оглядач.* — Режим доступу : <http://www.politic.com.ua/ukraine/economics/892>.
17. *Фоміна К.* Перспективи розвитку колекторського бізнесу / К. Фоміна. — Режим доступу : <http://www.legalweekly.com.ua/article/?uid=611>.
18. *Хочете жити спокійно – платіть вчасно.* — Режим доступу : <http://www.mobus.com/114290>.
19. *Іпотека: один офіс, один продукт.* — Режим доступу : <http://www.prostobank.ua>.
20. *Почему закон о риелторской деятельности трижды не приняли?* — Режим доступу : <http://www.unia.com.ua/ukr/?nid=mnews|5975>.

Стаття надійшла до редакції 18.05.2011.

Волосович С. Развитие инфраструктуры рынка кредитного страхования в Украине. Приведено определение понятий "рынок кредитного страхования" и "инфраструктура рынка кредитного страхования". Проанализированы сущность и назначение субъектов рынка кредитного страхования в Украине.

Volosovich S. Development of infrastructure of market of credit insurance in Ukraine. The concept of market of credit insurance and his infrastructure is certain. Essence and setting of subjects of infrastructure of market of credit insurance are analysed in Ukraine.

УДК 336.14

ЗВАРИЧ Ольга, начальник відділу організації обміну та аналізу інформації Управління адміністрування платежів Міністерства фінансів України

СЕРЕДНЬОСТРОКОВЕ БЮДЖЕТНЕ ПРОГНОЗУВАННЯ ЯК СКЛАДОВА БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ

Розкрито теоретико-методологічні засади середньострокового бюджетного прогнозування; здійснено аналіз прогнозів основних макроекономічних показників та доходів зведеного бюджету.

Ключові слова: державний бюджет, бюджетна політика, бюджетне прогнозування, середньострокове бюджетне прогнозування.

Ефективна бюджетна політика – важливий фактор регулювання соціально-економічного розвитку держави. Одним із основних інструментів бюджетного регулювання соціально-економічних процесів є середньострокове бюджетне прогнозування – саме від таких прогнозів залежить якість і своєчасність рішень з питань формування дохідної частини бюджету, проведення податкової політики, державних видатків та міжбюджетних відносин, відповідно і збалансованість бюджетної системи, рівень ефективності бюджетного регулювання.

Питанням середньострокового бюджетного прогнозування присвячені праці вітчизняних вчених: С. Буковинського, С. Булгакової, О. Василика, В. Гейця, В. Глущенко, А. Даниленка, І. Запатріної, О. Кириленко, Л. Лисяк, І. Лук'яненко, І. Луніної, І. Лютого, В. Опаріна, В. Федосова, І. Чугунова, А. Чухна, С. Юрія та ін. Однак питання економічного змісту, методів, моделей середньострокового бюджетного прогнозування досліджені недостатньо.

Метою статті є розкриття теоретико-методологічних засад середньострокового бюджетного прогнозування.

Макроекономічні прогнози за періодом упорядження поділяють на короткострокові, середньострокові, довгострокові, далекоглядні. Прогнозування – як річне, так і середньострокове – складається з двох частин: макроекономічної (кінцевим продуктом є програма та прогноз економічного та соціального розвитку, відповідальним за складання – Міністерство економічного розвитку і торгівлі) та бюджетної (кінцевий продукт – прогноз бюджету, відповідальним за складання якого є Міністерство фінансів України).

Основні нормативно-правові акти, що регулюють процес планування та середньострокового прогнозування: Бюджетний кодекс України [1], Закон України "Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України" від 23 березня 2000 р. № 1602-III [2], Постанова Кабінету Міністрів України від 26 квітня 2003 р. № 621 "Про розроблення прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку та складання проекту державного бюджету" [3].

Законом України "Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України" визначено правові, економічні та організаційні засади формування цілісної системи прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку України, окремих галузей економіки та окремих адміністративно-територіальних одиниць як складової частини загальної системи державного регулювання економічного і соціального розвитку держави. Ним встановлюється загальний порядок розроблення, затвердження та виконання прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку, а також права та відповідальність учасників державного прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України. У цьому Законі визначено: принципи, на яких базується державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України; складові системи прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку; показники, які повинні бути відображені у прогнозі економічного і соціального розвитку на макрорівні та Автономної Республіки Крим, області, району, міста на середньо- та короткостроковий періоди; показники, які повинні бути відображені у Державній програмі економічного і соціального розвитку на макрорівні, у державних цільових програмах, а також у програмах економічного і соціального розвитку Автономної Республіки Крим, області, району, міста на короткостроковий період; показники та складові частини, які повинні бути відображені у прогнозі розвитку галузі економіки на середньостроковий період.

До показників, які повинні бути відображені у прогнозі економічного і соціального розвитку, належать: аналіз соціально-економічного розвитку країни за попередній період та характеристика головних проблем розвитку економіки і соціальної сфери; очікувані зміни зовнішньополітичної та зовнішньоекономічної ситуації та їх вплив на економіку країни; оцінка впливу можливих заходів державної політики у прогнозному періоді на розвиток економіки і соціальної сфери; цілі та пріоритети економічного й соціального розвитку в середньостроковому періоді та пропозиції щодо напрямів державної політики у цей період; прогноз кон'юнктури на внутрішніх і зовнішніх ринках стратегічно важливих видів товарів та послуг (на середньостроковий період); основні макроекономічні та інші необхідні показники і баланси

економічного і соціального розвитку, в тому числі у розрізі галузей економіки, Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва та Севастополя; висновки щодо тенденцій розвитку економіки країни у наступному році (для короткострокового прогнозу) або протягом середньострокового періоду.

У Державній програмі економічного і соціального розвитку на макrorівні, крім наведених у відповідному прогнозі показників, відображаються обсяги капітальних вкладень та показники державного замовлення, перелік державних цільових програм, що фінансуватимуться наступного року за кошти Державного бюджету України; показники розвитку державного сектору економіки, зокрема отримання та використання доходів від розпорядження державним майном, ефективності використання об'єктів права державної власності, розвитку казенних підприємств.

У державних цільових програмах відображаються: основні етапи та строки їх реалізації; необхідні обсяги фінансування кожної з програм у цілому і диференційовано по роках із визначенням джерел фінансування; результати виконання кожної програми; обсяги фінансування кожної з програм за рахунок усіх джерел фінансування в наступному році, в тому числі за рахунок коштів державного бюджету; державні замовники програм.

Крім того, цей Закон встановив повноваження щодо державного прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку для таких гілок влади: Верховної Ради України; Кабінету Міністрів України; центрального органу виконавчої влади з питань економічної політики та інших центральних органів виконавчої влади; Ради Міністрів Автономної Республіки Крим, місцевих державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування. Також у статті 6 Закону визначено, що прогноз економічного і соціального розвитку України розробляється на п'ять років.

На виконання Закону України "Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України" і Бюджетного кодексу України Кабінетом Міністрів України ухвалено Постанову "Про розроблення прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку та складання проекту державного бюджету", якою затверджено структуру і порядок розроблення прогнозних і програмних документів економічного та соціального розвитку із встановленням конкретних строків для районів, областей, Автономної Республіки Крим і загальнодержавного рівня.

Для формування цілісної системи прогнозних і програмних документів розробляються: проект прогнозу економічного і соціального розвитку України на середньостроковий період (раз на п'ять років – у рік проведення чергових виборів Президента України, прогноз розробляється як на рівні України (на макrorівні), так і на рівні Автономної Республіки Крим, областей, районів та міст); проект

програми економічного і соціального розвитку України на короткостроковий період (на макрорівні і на рівні Автономної Республіки Крим, областей, районів та міст); проект прогнозу економічного і соціального розвитку України на короткостроковий період (розробляється на 1 рік) та основних макропоказників економічного та соціального розвитку України на два роки, що настають за прогнозним; проект Державної програми економічного і соціального розвитку України на короткостроковий період – розробляється на 1 рік; проект державного бюджету на відповідний рік.

Поряд із цим, у бюджетному процесі важливе місце посідає розробка проекту Основних напрямів бюджетної політики на наступний бюджетний період, норми якого дають змогу чітко окреслити пріоритетні вектори впливу короткострокової бюджетної політики уряду на найважливіші сфери життя країни на наступний бюджетний період. Проект Основних напрямів бюджетної політики базується на прогнозних макропоказниках економічного й соціального розвитку України, що чітко визначено статтею 33 Бюджетного кодексу України. Узгоджені показники зазначеного проекту через прийняття Верховною Радою України бюджетної декларації у подальшому відображаються в параметрах бюджету на відповідний рік.

Що стосується середньострокового прогнозування, то відповідно до підпункту Е пункту 1 статті 38 Бюджетного кодексу України (у старій редакції) щороку розроблялись та затверджувались відповідними постановами Кабінету Міністрів України прогнозні основні макропоказники економічного і соціального розвитку України, показники зведеного бюджету України за основними видами доходів, видатків та фінансування на наступні три бюджетні періоди. Вперше така постанова Кабінету Міністрів України була прийнята у 2003 р. щодо розроблення прогнозу на 2005–2007 рр. Ці документи містили основні прогнозні показники на три роки, наступні за плановим, та складались із таких розділів: економічного і соціального розвитку України, дохідної частини зведеного бюджету, фінансування бюджету та державного боргу, видаткової частини зведеного бюджету в розрізі соціального захисту та соціального забезпечення, охорони здоров'я, освіти, духовного та фізичного розвитку, національної оборони та правопорядку, екологічної безпеки, державної підтримки інноваційно-інвестиційного розвитку економіки, науки, економічної діяльності, житлово-комунального господарства.

У 2010 р. таку постанову "Про схвалення Прогнозу показників зведеного бюджету України за основними видами доходів, видатків і фінансування на 2012–2014 роки" Кабінет Міністрів не затверджував, оскільки 8 липня 2010 р. Верховна Рада України ухвалила нову редакцію Бюджетного кодексу України (далі – Кодекс), у якому вперше було законодавчо закріплено право розроблення бюджету на середньостро-

ковий період. Відповідно до статті 21 нової редакції Бюджетного кодексу України, який набув чинності 1 січня 2011 р., Міністерство фінансів України за участю Міністерства економічного розвитку та торгівлі України, Національного банку України, а також головних розпорядників коштів державного бюджету складає прогноз Державного бюджету України на наступні за плановим два бюджетні періоди – на 2013–2014 роки, який ґрунтується на Програмі діяльності уряду, прогнозних та програмних документах економічного та соціального розвитку, державних цільових програмах.

Потрібно зауважити, що бюджетне прогнозування на середньостроковий період здійснюється: на наступні за плановим три бюджетні періоди (підпункт Е пункту 1 статті 38 Бюджетного кодексу України у старій редакції) – до 2011 р.; та на наступні за плановим два бюджетні періоди (стаття 21 та пункт 7 статті 38 Бюджетного кодексу України у новій редакції) – після 2011 р. Тобто, після прийняття змін до Бюджетного кодексу України у 2010 р., період, на який складався середньостроковий бюджетний прогноз, скоротився на 1 рік.

Такий прогноз має містити індикативні прогнозні показники: основних макропоказників економічного і соціального розвитку України (із зазначенням показників номінального і реального обсягу валового внутрішнього продукту, індексів споживчих цін та цін виробників, офіційного обмінного курсу гривні у середньому за рік та на кінець року, прибутку підприємств, фонду оплати праці, рівня безробіття, експорту та імпорту товарів і послуг, а також інших показників, які застосовуються при складанні проекту бюджету); зведеного бюджету України за основними видами доходів, фінансування, видатків і кредитування; державного бюджету за основними видами доходів, фінансування, видатків і кредитування; державного боргу та гарантованого державного боргу; бюджетних програм, які забезпечують протягом кількох років виконання інвестиційних програм (проектів), у тому числі тих, що здійснюються із залученням державою кредитів (позик) від іноземних держав, банків і міжнародних фінансових організацій; взаємовідносин державного бюджету з місцевими бюджетами.

Індикативне планування являє собою найбільш розповсюджену у світі форму державного планування макроекономічного розвитку. Індикативне планування принципово відрізняється від директивного, оскільки не є обов'язковим до виконання, хоча може включати і обов'язкові завдання. У цілому воно має рекомендаційно-орієнтуєчий характер. Основна мета такого планування не тільки в тому, щоб дати кількісну оцінку показників щодо динаміки, структури та ефективності економіки, а й у тому, щоб забезпечити ув'язку та збалансованість усіх показників розвитку економіки, тобто воно має інформаційний, орієнтуєчий характер (контрольні цифри, економічні регулятори).

Індикативне планування є одночасно інструментом державного регулювання економіки та її саморегулювання, корегуючою ланкою як недоліків суто ринкового механізму, так і вад прямого державного

втручання у виробничі процеси. Таким чином, індикативне планування виконує функції механізму координації інтересів діяльності державних і недержавних суб'єктів управління економікою, що поєднує її державне регулювання з ринковим і неринковим саморегулюванням. Воно засноване на розробці системи показників соціально-економічного розвитку, містить визначення його загальнонаціональних пріоритетів, прогнозування, бюджетування, контракцію та інші процедури узгодження рішень на макро- і мікрорівнях, податкові й інші заходи державної підтримки суб'єктів господарювання, що беруть участь у реалізації плану [4]. "Бюджет індикативний – фінансовий план, який, на відміну від директивного, відображає тенденції економічного розвитку країни протягом певного періоду і дає змогу гнучко реагувати на змінюваність економічного середовища" – таке визначення дає фінансово-економічний словник [5].

Поряд із середньостроковим прогнозуванням необхідно також розглянути методологічні особливості і характеристики процесів планування та прогнозування доходів бюджету як детермінанти ефективної реалізації фіскальної політики. Прогнозування та планування доходної частини бюджету відіграють чільну роль у бюджетному механізмі: саме у процесі їх здійснення дається всебічна оцінка того, який обсяг фінансових ресурсів, що залучаються за допомогою цього механізму, достатньою мірою забезпечить виконання покладених на державу функцій та завдань. Об'єктивність, відтак і результативність прогнозування та планування доходів бюджету справляє визначальний вплив на обсяги та структуру бюджетних видатків, отже, й на пріоритети фіскальної політики загалом.

У економічних підручниках прогнозування визначається як процес розробки прогнозів. Причому, під прогнозом розуміється науково-обґрунтоване судження про можливий стан об'єкта в майбутньому та (або) про альтернативні шляхи та терміни їх здійснення [6]. Більш прийнятним є визначення, де прогноз розглядається як система аргументованих наукових уявлень і висловлювань про майбутній стан досліджуваного об'єкта, який має ймовірнісний, але досить достовірний характер. У це визначення повністю вкладається дефініція економічного прогнозу, наведена А. Френкелем: "...економічний прогноз – це певна гіпотеза, певна ймовірнісна оцінка протікання економічного процесу в майбутньому". Хоча прогноз може передбачати вплив на майбутнє, прогнозування не вирішує проблеми цілеспрямованого вибору найкращого з можливих варіантів, не визначає стратегії на майбутнє. Це – прерогатива планування, бо прогноз не є різновидом плану чи якої-небудь його модифікації, а виступає свого роду аналітичною картиною майбутнього [7].

Планування – це процес підготовки сукупності рішень для дій у майбутньому, спрямованих на досягнення цілей за допомогою оптимальних засобів. Ефективність бюджетного планування, що охоплює

такі стадії бюджетного процесу як складання, розгляд і затвердження бюджетів, об'єктивно вимагає органічної взаємодії органів влади, головним чином, на стадії формування показників доходної частини бюджету, оскільки від неї безпосередньо залежить видаткова частина бюджету.

У Програмі економічних реформ на 2010–2014 роки "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава" зазначається, що причинами наведених проблем є хронічне перевищення та швидке зростання зобов'язань стосовно бюджетних ресурсів, що спричиняє постійне коригування бюджету й податкового законодавства, ускладнює адміністрування й прогнозування податків. Тому розробка та вдосконалення науково обґрунтованих прогнозів, які лежать в основі програми соціально-економічного розвитку країни, належать до найважливіших завдань, що реалізуються в процесі взаємодії органів державної влади на сучасному етапі [8].

У процесі підготовки та можливого подальшого уточнення таких показників Міністерство фінансів України активно взаємодіє з Верховною Радою України, її комітетами, зокрема Комітетом з питань бюджету, міністерствами, відомствами, іншими органами виконавчої влади, профільними науково-дослідними установами. Наприклад, обрахунок бюджетних показників здійснюється на основі прогнозних макропоказників економічного і соціального розвитку України на відповідний бюджетний період, що розробляються Міністерством економічного розвитку і торгівлі України. Зазначені показники доводяться іншим учасникам бюджетного процесу і є свого роду цільовими орієнтирами можливих параметрів розвитку країни, що повинні враховуватись останніми у процесі формування проектів бюджетів різних рівнів.

Бюджетні показники є не просто технічними параметрами процесу формування проекту бюджету, а виступають базою для всебічного та ґрунтовного аналізу територіальних, галузевих особливостей здійснення тих чи інших видів діяльності. З одного боку, цей аналіз дає змогу уникнути перекосів у розподілі фіскального навантаження між суб'єктами бюджетних взаємовідносин, з іншого – його результати нерідко дозволяють виявити додаткові ресурси чи втрати бюджетних доходів та своєчасно прийняти відповідні управлінські рішення.

Прогнозування й планування доходів бюджету істотно ускладнює низка факторів. *По-перше*, значні масштаби тіньової економіки. У широкому розумінні тіньова економіка включає в себе не лише незаконні види діяльності, а й незадекларовані доходи від законного виробництва товарів та надання послуг, отримані від грошових та бартерних операцій. Бізнес-схеми, що ніде не обліковуються, приховування реальних обсягів виробництва та заниження бази оподаткування, а також заробітна плата "в конвертах" – ось основний інструментарій вітчизняного тіньовика.

По-друге, інфляція та інфляційні очікування. Вплив інфляційних процесів на динаміку доходів бюджету може бути у бік як скорочення,

так і збільшення їх обсягів. Найбільш очевидний механізм такого впливу може проявлятися в знеціненні доходів бюджету. Зокрема, в практиці оподаткування має місце певний розрив у часі між виникненням зобов'язань платників та їх сплатою, тому в умовах високого рівня інфляції може спостерігатися свідоме "затягування" відстрочення сплати платниками відповідних сум. Це дозволяє їм покривати зобов'язання перед бюджетом знеціненими грошима. Таке явище, відоме в економічній науці як ефект Олівера–Танзі, призводить до значного посилення процесу інфляційного знецінення бюджетних надходжень. Щодо впливу інфляційних очікувань на обсяги бюджетних доходів, то необхідно зазначити, що їх посилення призводить до зниження економічної активності платників податків, отже, негативно впливає на параметри бази оподаткування.

По-третє, нестабільність правового поля та неузгодженість законодавчих норм. Як свідчить практика, результативність прогнозування доходів бюджету досягається тільки в тому разі, якщо ці зміни незначні, або коли вони можуть бути враховані безпосередньо в процесі моделювання доходів бюджету. У Програмі економічних реформ на 2010–2014 рр. "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава" також йдеться про нестабільність і непередбачуваність податкової системи, що призводить до високих податкових ризиків для бізнесу й обмежує можливість середньо- і довгострокового планування. Істотний вплив на формування показників проекту бюджету справляє прийняття законодавчих актів, що можуть змінити параметри його доходної частини. Відповідно до статті 27 Бюджетного кодексу України, закони, які впливають на формування доходної чи видаткової частини бюджетів і приймаються після 15 липня року, що передує плановому, вводяться в дію не раніше початку бюджетного періоду, що настає за плановим.

Не менш важливим недоліком є неузгодженість низки законодавчих норм, зокрема тих, що визначають та регламентують порядок взаємодії органів державної влади в бюджетному процесі. Свідченням цього є процес підготовки Основних напрямів бюджетної політики, що передує розробці проекту бюджету й передбачає здійснення тісного інформаційного обміну між органами державної влади. На практиці має місце невідповідність низки законодавчих норм, що визначають порядок взаємодії, про яку йдеться, зокрема, між Кабміном та НБУ. Зокрема, статтею 33 Бюджетного кодексу України передбачено подання Національним банком України (НБУ) до Верховної Ради України та Кабінету Міністрів України до 15 березня року, що передує плановому, прогнозних монетарних показників на наступний рік, а Міністерство фінансів України, на їх основі, розробляє проект Основних напрямів бюджетної політики та подає його на розгляд Кабінету Міністрів України до 20 березня. Таким чином Міністерству фінансів дається лише 5 днів для підготовки зазначеного документа. Є й інші приклади, які суттєво ускладнюють процес.

По-четверте, неточність та часта змінюваність вхідних прогнозних параметрів, що використовуються у процесі формування доходної частини бюджету на відповідний бюджетний рік. Оскільки бюджетне прогнозування здійснюється з урахуванням прогнозних макропоказників соціального та економічного розвитку країни, реалістичність вхідних макроекономічних параметрів істотно впливає на точність прогнозу доходів бюджету, тим самим визначає можливості подальшого його виконання.

На стадії підготовки проектів бюджету минулих років нерідко мали місце часті та істотні зміни прогнозів раніше доведених макропоказників. Це вимагало подальшого приведення прогнозних показників доходної частини бюджету у відповідність до таких змін. Потрібно зазначити, що адекватна змінам прогнозних макропоказників зміна параметрів бюджету є не просто технічним процесом його уточнення. Адже, як свідчить практика, несвоєчасне "переформатування" параметрів бюджету на стадії його підготовки доволі часто призводило до вимушеної зміни векторів бюджетної політики на відповідний рік. Відтак потреба приведення прогнозних показників доходів бюджету у відповідність до уточнених макроекономічних показників, особливо враховуючи рамки бюджетного регламенту, на практиці значно ускладнює процес підготовки проекту бюджету.

Проблему створює і те, що при уточненні прогнозних макропоказників Міністерством економічного розвитку та торгівлі України нерідко подається декілька сценарних умов розвитку економіки (інколи до чотирьох), які часто істотно різняться між собою. Навіть за такої кількості уточнень прогнозних макропоказників має місце суттєва їх розбіжність зі значеннями, що фактично склалися (*табл. 1–4*). На 2011 р. наведено очікувані показники, а на 2012 р. – показники за песимістичним сценарієм.

Отже, мають місце значні відхилення між прогнозними показниками, які розраховувались на конкретний рік щорічно, тобто три роки поспіль, та між фактичними показниками. Для прикладу – відхилення розраховані шляхом ділення фактичного показника ВВП за 2010 рік (t рік), який отримується у 2011 р., на прогнозний показник, розрахований у 2008 році ($t - 3$ роки), та затверджені Постановою Кабінету Міністрів України "Про схвалення прогнозу показників зведеного бюджету України за основними видами доходів, видатків і фінансування на 2010–2012 роки" від 13 вересня 2008 р. № 828 становить 29.4 %. Найбільш наближений до фактичного показник номінального ВВП, розрахований у 2005 році на 2007 рік, де відхилення склали 19 % та розрахований у 2007 році на 2009 рік – 3.3 %. Така ж ситуація склалась з іншими макропоказниками, на основі яких проводяться розрахунки доходів зведеного бюджету.

Таблиця 1

Номінальний валовий внутрішній продукт (ВВП), млрд грн *

Прогноз на тири роки	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
2005–2007	304.0	333.0	365.0					
2006–2008		440.9	496.6	559.7				
2007–2009			605.5	697.1	800.2			
2008–2010				708.0	820.4	939.9		
2009–2011					944.2	1099.6	1275.4	
2010–2012						1549.4	1831.6	2131.5
Фактично	441.4	544.1	720.7	948.1	913.3	1094.6	1291.0**	1505.0**
Відхилення, %	45.2	23.4	19.0	33.9	-3.3	-29.4	-29.5	-

Примітки: * Розраховано за даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України та Державної служби статистики України.

** Закладено у проект Державного бюджету.

Таблиця 2

Фонд оплати праці (ФОП), млрд грн*

Прогноз на тири роки	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
2005–2007	100.5	113.9	128.5					
2006–2008		130.8	150.6	172.1				
2007–2009			188.7	217.5	249.6			
2008–2010				228.4	271.6	323.3		
2009–2011					311.1	371.8	437.7	
2010–2012						470.3	573.4	691.4
Фактично	127.0	162.0	215.7	287.2	286.9	331.9	399.5**	469.8**
Відхилення, %	12.3	12.0	0.6	10.8	-19.7	-36.8	-30.3	-

Примітки: * Розраховано за даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України та Державної служби статистики України.

** Закладено у проект Державного бюджету.

Таблиця 3

Індекс споживчих цін, %*

Прогноз на тири роки	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
2005–2007	107.5	106.5	105.5					
2006–2008		106.8	105.0	104.5				
2007–2009			107.8	106.5	106.1			
2008–2010				109.2	108.1	107.8		
2009–2011					105.7	105.5	104.3	
2010–2012						109.2	108.0	107.0
Фактично	110.3	111.6	116.6	122.3	112.3	109.1	108.9**	107.9**
Відхилення	+2.8	+4.8	+8.8	+13.1	+6.6	-0.1		

Примітки: * Розраховано за даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України та Державної служби статистики України.

** Закладено у проект Державного бюджету.

Прибуток прибуткових підприємств, млрд грн*

Прогноз на три роки	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
2005–2007	47.6	51.0	54.5					
2006–2008		59.4	61.8	64.5				
2007–2009			110.0	116.0	120.0			
2008–2010	Прогноз не надавався							
2009–2011								
2010–2012								
Фактично	89.2	110.6	183.0	193.7	144.1	202.1	242.3**	282.7**
Відхилення, %	87.4	86.2	66.4	67.0	20.0	–	–	–

Примітка: * Розраховано за даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України та Державної служби статистики України.

** Закладено у проект Державного бюджету.

Зазначені відхилення між фактичними та прогнозними показниками на середньостроковий період не можна пояснити лише недоліками методики прогнозування, адже існує багато технічних і політичних причин, які часто просто неможливо врахувати. Прогнозуючи три роки поспіль у 2005–2007 рр. макроекономічні показники на 2008 р., неможливо було передбачити світову економічну кризу. Також не можна було передбачити наперед: що з березня 2005 р. буде введено оподаткування податком на додану вартість операцій з ввезення на митну територію України нафти; що у березні 2005 р. також будуть скасовані пільги щодо оподаткування у вільних економічних зонах та територіях пріоритетного розвитку; що з 1 січня 2006 р. буде введено оподаткування податком на додану вартість операцій з ввезення на митну територію України природного газу, а 20 травня 2010 р. цю норму було скасовано; що у 2008 р. буде скасовано норму, чинну з 2003 р., стосовно обмеження врахування в фінансових результатах діяльності підприємств збитків попередніх років, що призвело до зменшення об'єкта оподаткування. Прогнозуючи у 2008–2009 рр. макроекономічні показники на 2011 р., неможливо було передбачити, що буде прийнято Податковий кодекс України, який суттєво вплине на надходження податків до бюджету.

Незважаючи на те, що статтею 27 Бюджетного кодексу України встановлено правила подання та розгляду законопроектів, які впливають на показники бюджету, на практиці їх часто порушують. Зрозуміло, що будь-яка економетрична модель не зможе забезпечити якісний прогноз доходів бюджету на наступні за плановим три роки, коли макропоказники закладаються в неї з великими відхиленнями від майбутньої макроситуації. Інакше кажучи, на вітчизняну економіку впливає занадто багато зовнішніх та внутрішніх ризиків, аби прогноз економічного зростання на середньострокову перспективу був надійним. Саме тому на сьогодні для проведення розрахунків доходів бюд-

жету використовуються методики прогнозування по окремих податках, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 24 грудня 2010 р. № 1646 "Про методики прогнозування показників надходжень до бюджету". Ці методики застосовуються для прогнозування податків на кожен рік окремо та враховують фактичні дані декларацій платників податків, обсяги зростання виробництва продукції, цін виробників та споживчих цін, переплати та податкову заборгованість, списані суми та надані відстрочки (розстрочки), які виходять за межі бюджетного періоду, в динаміці багатьох років.

Прогноз доходів зведеного бюджету та основних бюджетоформуючих податків на три роки, наступні за плановим, наведено у таблицях 5–8.

Таблиця 5

Доходи Зведеного бюджету, млрд грн*

Прогноз на три роки	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
2005–2007	82.3	92.4	105.0					
2006–2008		113.2	130.8	147.6				
2007–2009			174.9	197.7	224.7			
2008–2010				203.9	232.1	265.9		
2009–2011					283.3	326.6	271.2	
2010–2012						446.1	526.6**	612.**1
Фактично	134.2	171.8	219.9	297.9	273.0	314.5	377.7 (план)	
Відхилення, %	63.1	51.8	25.7	46.1	-3.6	-29.5	-28.3	

Примітка. * Розраховано автором за даними Міністерства фінансів України та Державної казначейської служби України.

Таблиця 6

Податок на доходи фізичних осіб, млрд грн*

Прогноз на три роки	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
2005–2007	14.2	16.3	19.7					
2006–2008		19.2	25.5	29.0				
2007–2009			26.8	32.6	39.0			
2008–2010				34.4	40.9	48.7		
2009–2011					48.0	57.4	67.6	
2010–2012						79.2	93.7	109.3
Фактично	17.3	22.8	34.8	45.9	44.5	51.0	58.8 (план)	
Відхилення, %	21.8	18.7	29.8	33.4	-7.3	-35.6	-37.3	

Примітка. * Розраховано за даними Міністерства фінансів України та Державної казначейської служби України.

Таблиця 7

Податок на прибуток, млрд грн

Прогноз на три роки	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
2005–2007	13.1	15.3	17.6					
2006–2008		18.3	20.4	22.7				
2007–2009			26.9	27.4	27.0			
2008–2010				32.9	33.7	32.9		
2009–2011					41.4	52.1	60.0	
2010–2012						73.9	86.3	99.5
Фактично	23.5	26.2	34.4	47.9	33.0	40.4	47.0 (план)	
Відхилення, %	79.4	43.2	27.9	45.5	-30.3	-45.3	-45.5	

Примітка. * Розраховано за даними Міністерства фінансів України та Державної казначейської служби України.

Таблиця 8

Податок на додану вартість (ПДВ), млрд грн*

Прогноз на три роки	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
2005–2007	16.7	18.8	21.3					
2006–2008		23.2	26.2	29.8				
2007–2009			45.9	50.5	58.3			
2008–2010				58.7	63.5	72.8		
2009–2011					86.7	94.0	101.6	
2010–2012						154.2	184.4	216.2
Фактично	33.8	54.0	59.4	92.1	84.6	102.8	125.6 (план)	
Відхилення, %	102.4	132.7	29.4	56.9	-2.4	-33.3	-31.9	

Примітка. * Розраховано за даними Міністерства фінансів України та Державної казначейської служби України.

Таким чином вперше в історії незалежної України в новій редакції Бюджетного кодексу на законодавчому рівні задекларовано такі положення:

- прогноз бюджету на наступні за плановим два бюджетні періоди має подаватися до Верховної Ради разом із проектом закону про Державний бюджет України. У подальшому середньостроковий прогноз уточнюється на підставі прийнятого Закону про Державний бюджет України та схвалюється Кабінетом Міністрів України у місячний строк із дня опублікування Закону про Державний бюджет України;

- у Кодексі законодавчо встановлено складання планів діяльності на плановий і наступні за плановим два бюджетні періоди для головних розпорядників бюджетних коштів. Такі плани складаються, на базі індикативних прогнозних показників обсягів видатків і надання кредитів з бюджету, та повинні містити заходи з реалізації інвестиційних програм відповідно до прогнозних і програмних документів економічного та соціального розвитку, державних цільових програм із визначенням очікуваних результатів діяльності;
- для досягнення поставлених цілей головні розпорядники коштів державного бюджету формують бюджетні програми на середньостроковий період;
- середньострокове бюджетне прогнозування запроваджується також на рівні місцевих бюджетів;
- прогноз Державного бюджету України на наступні за плановим два бюджетні періоди формується на індикативних прогнозних показниках, які не є директивними.

Отже, прогнозування макропоказників і доходів зведеного бюджету значно якісніше здійснюється на короткостроковий період. Зазвичай відхилення між фактичними надходженнями та прогнозними показниками в межах одного бюджетного року є незначними.

Здійснення середньострокового бюджетного прогнозування – це досить складний процес, який впливає на обґрунтованість бюджетно-податкової політики як вагомому інструменту соціально-економічного розвитку суспільства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Бюджетний кодекс України* від 8 лип. 2010 р. № 2456-VI // Уряд. кур'єр. — 2010. — 17 серп. — № 151.
2. *Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України* : Закон України / Верховна Рада України // Відом. Верховної Ради України : офіц. вид. — 2000. — № 25. — Ст. 195. — С. 442–449.
3. *Про розроблення прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку та складання проекту державного бюджету* : Постанова Кабінету Міністрів України від 26 квіт. 2003 р. № 621 / Кабінет Міністрів України.
4. *Чугунов І. Я.* Фінансово-економічне прогнозування і планування / І. Я. Чугунов, Т. Г. Затонацька, А. В. Ставицький. — К. : Поліграф-Консалтинг, 2007. — 312 с.
5. *Загородній А. Г.* Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. — К. : Знання, 2007. — 1072 с.

6. Глівенко С. В. Економічне прогнозування : навч. посіб. / С. В. Глівенко, М. О. Соколов, О. М. Теліженко. — 3-тє вид., доп. — Суми : ВТД "Університетська книга", 2004. — 207 с.
7. Френкель А. А. Прогнозирование производительности труда: методы и модели. — М. : Экономика, 1989. — 214 с.
8. Програма економічних реформ на 2010–2014 роки "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава" від 2 квіт. 2010 р.

Стаття надійшла до редакції 07.09.2011.

Зварыч О. Среднесрочное бюджетное прогнозирование как составляющая бюджетного процесса. Раскрыты теоретико-методологические основы среднесрочного бюджетного прогнозирования; осуществлен анализ прогнозов основных макроэкономических показателей и доходов сводного бюджета.

Svarych O. The medium-term budget forecasting as a part of budget process. The theoretical and methodological foundations of the medium-term budget forecasting were revealed; an analysis of projections of key macroeconomic indicators and the income of the consolidated budget was made.

ЛІХНОВСЬКИЙ Павло, здобувач Тернопільського національного економічного університету

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ "НИЗЬКИЙ Р/Е" У ФОРМУВАННІ ПОРТФЕЛЯ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

Досліджено ефективність інвестиційної стратегії "Низький Р/Е" для формування оптимального портфеля цінних паперів на прикладі акцій українських емітентів. Виявлено, що ця стратегія інвестування приносить надприбутки у періоди зростання фондового ринку, а у періоди спаду – є надто збитковою та неефективною.

Ключові слова: коефіцієнт Р/Е, інвестиційна стратегія, портфель цінних паперів, дохідність інвестиційного портфеля.

Розвиток економіки України у напрямі вдосконалення ринкових умов господарювання значною мірою залежить від ефективного функціонування фондового ринку (ФР). Активність учасників інвестицій-

ного процесу тісно пов'язана з оцінкою та прогнозуванням динаміки процесів на ФР. Ефективне управління портфелем цінних паперів (ЦП) в сучасних умовах господарювання повинно ґрунтуватись на засадах портфельної теорії. Важливим етапом у процесі формування портфеля ЦП є вибір інвестиційної стратегії. У західній практиці управління портфелем ЦП однією із найпоширеніших інвестиційних стратегій є "Низький Р/Е".

Значний вклад у дослідження теорії та практики портфельного інвестування внесли З. Боді, А. Кейн та А. Маркус. У своїй праці автори характеризують теоретичні засади портфельної теорії [1, с. 246–451], а також управління портфелем та оцінювання його ефективності [1, с. 869–914]. Вітчизняні вчені А. Пересада, О. Шевченко, Ю. Коваленко, С. Урванцева детально розглянули різноманітні аспекти портфельного інвестування [2]. Питанням аналізу ризику та ефективності управління портфелем фінансових інвестицій присвячено частину навчального посібника за редакцією М. Чумаченка [3, с. 299–304]. В. Аньшін розкриває питання економіко-математичного моделювання портфелів акцій [4, с. 70–79]. А. Дамодаран у своєму дослідженні проаналзував інвестиційні стратегії та відзначив ефективність комбінування їх з метою збільшення доходності та зниження ризику [5]. Широко розкрита проблематика формування оптимального інвестиційного портфеля у праці А. Шапкіна [6, с. 344–489]. Однак аналіз літературних джерел свідчить про недостатній рівень застосування інвестиційної стратегії "Низький Р/Е" у процесі формування портфеля ЦП в умовах сучасного вітчизняного фондового ринку. З огляду на це, особливої актуальності набуває дослідження ефективності застосування інвестиційної стратегії "Низький Р/Е" для формування оптимального портфеля ЦП.

Метою статті є визначення переваг і недоліків практики застосування інвестиційної стратегії "Низький Р/Е" в сучасних умовах функціонування вітчизняного фондового ринку для підвищення ефективності прийняття інвестиційних рішень у процесі формування оптимального портфеля ЦП.

Портфельний підхід передбачає максимізацію корисності від активів, тобто зростання їх доходності за умови диверсифікації з метою зниження інвестиційних ризиків. У такий спосіб за умови формування портфеля досягають компромісу на перший погляд несумісних цілей – максимізації доходу та мінімізації ризику.

Будь-який інвестиційний портфель формують за принципами, що впливають із інвестиційної стратегії. Основними вважають кілька таких принципів:

- відповідність складу портфеля інвестиційній стратегії компанії;
- обов'язкове оцінювання всіх можливих варіантів для кожного проекту;
- обмеженість проектів ресурсними можливостями;

- забезпечення прийнятних для компанії співвідношень між основними цілями: доходністю, зростанням капіталу, мінімізацією ризику та ліквідністю;
- колегіальність (для компанії) у прийнятті рішень щодо складу портфеля;
- забезпечення керованості портфелем, можливість систематично стежити за змінами на інвестиційному ринку і здійснювати необхідне реінвестування коштів (моніторинг) [2, с. 29].

Мета формування портфеля – поліпшити результати інвестування, надати сукупності активів такої інвестиційної якості, яка можлива лише за умови комбінації їх.

На практиці немає ідеальної загальної програми формувань ефективного портфеля, але визначені цілі і стратегії успішного вкладання капіталу.

Процес формування портфеля ЦП передбачає п'ять етапів:

- формулювання інвестиційних цілей;
- формування інвестиційної політики (ІП);
- вибір портфельної стратегії (ПС);
- вибір активів і аналіз інвестиційних рішень;
- оцінка ефективності інвестицій.

Усі п'ять етапів утворюють замкнений (циклічний) процес, в якому оцінка ефективності може призводити до коригування цілей, політики, стратегії й структури портфеля.

Інвестиційними цілями портфеля акцій є: забезпечення стабільних темпів зростання доходу; мінімізація інвестиційних ризиків; забезпечення достатньої ліквідності портфеля.

Другим етапом формування портфеля є визначення основних напрямів ІП для досягнення обраних цілей. У цей час приймається рішення щодо приросту активів, тобто інвестор має вирішити, яким чином розподілити свої кошти між основними класами активів. До основних класів активів зазвичай належать акції, облігації, нерухомість та іноземні цінні папери.

Вибір ПС ґрунтується на обраній ІП. ПС можна розподілити на активні й пасивні. Активні використовують доступну інформацію та методи прогнозування для підвищення ефективності інвестицій. Найістотнішим моментом для всіх активних стратегій є прогнозування чинників, здатних вплинути на інвестиційні характеристики цього класу активів. Наприклад, активні стратегії під час роботи з портфелями простих акцій можуть охоплювати прогнозування майбутніх доходів, дивідендів або показника відношення ціни до прибутку.

Пасивні ПС вимагають мінімуму інформації про майбутнє. Основу таких стратегій становить диверсифікація портфеля, що забезпечує максимальну відповідність його доходності обраному ринковому індексу (певній усередненій статистичній характеристиці, яка відоб-

ражає поведінку конкретної групи активів). Пасивні стратегії ґрунтуються на припущенні, що вся доступна інформація на ринку відображається в ринкових котируваннях ЦП.

Для дослідження обрано активну портфельну стратегію.

Далі необхідно визначити активи, які будуть включені до портфеля. Цей крок вимагає оцінки окремих ЦП. За активної стратегії ключовим завданням є пошук недооцінених активів. На цьому етапі здійснюється спроба сформувати ефективний портфель, який має або найбільшу очікувану дохідність за заданого рівня ризику, або найменший ризик за заданої очікуваної доходності.

Оцінку ефективності інвестицій вважають останнім етапом процесу формування портфеля ЦП. Однак це не зовсім так, адже інвестиційний процес безперервний, постійно відтворювальний. На цьому етапі обчислюється реалізована дохідність портфеля, а одержаний результат зіставляється з обраним базисним показником, яким у цьому випадку слугує певна кількісна характеристика поведінки наперед обраного набору цінних паперів. Як базисний показник може бути вибраний будь-який із загальновідомих фондових індексів.

Аналіз літературних джерел із питань формування ефективного інвестиційного портфеля ЦП [1–6] свідчить, що оптимальним вважається такий інвестиційний портфель, який більшою мірою задовольняє вподобання інвестора у співвідношенні "дохідність – ризик". При цьому розподіл ризику на систематичний і несистематичний є істотною передумовою формування ефективного інвестиційного портфеля. Стратегія ж обирається за індивідуальним уподобанням кожного інвестора – єдиної думки тут досі не існує.

Відомий вчений-економіст А. Дамодаран, який є визнаним спеціалістом у цій сфері, виокремлює такі інвестиційні стратегії (ІС) [5, с. 18–25]:

- акції з високими дивідендами;
- акції з низьким співвідношенням ціни до доходу (P/E);
- акції, які продаються нижче балансової вартості (P/B);
- компанії зі стабільними доходами;
- хороші компанії;
- акції зростання;
- акції-аутсайдери;
- гонитва за інсайдом;
- вкладення в акції зростаючих компаній;
- імпульсні стратегії;
- просто слідкуйте за експертами;
- акції завжди приносять прибуток у довгостроковій перспективі.

Із наведених стратегій інвестування автором обрано для аналізу стратегію "Акції з низьким співвідношенням ціни до доходу (P/E)" (далі – "Низький P/E"). Компанії, акції яких продаються на фондовій

біржі з низьким співвідношенням ціни до прибутку, розглядаються як дешевий і безпечний фінансовий інструмент для інвестицій в акціонерний капітал. Вважається, що цей емітент цінних паперів продовжить генерувати прибутки в тому ж, або й більшому обсязі у довгостроковій перспективі. У результаті прихильники цього підходу до вибору акцій схильні вважати, що покупка акцій із низьким значенням коефіцієнта P/E забезпечує невисокий рівень ризику та дохідність вище середнього.

Цей показник особливо широко вживаний у західній практиці аналізу цінних паперів, він розраховується за формулою:

$$P/E = \frac{P_m}{E_a}, \quad (1)$$

де P_m – ринкова ціна акції, грн;

E_a – прибуток на одну акцію, грн [7, с. 628].

Розрахуємо значення коефіцієнта P/E для досліджуваних компаній, використовуючи дані про котирування акцій та результати річної фінансової звітності емітентів.

Таблиця 1

Коефіцієнти P/E акцій у 2006–2009 рр. *

Емітент	Тікер на ПФТС	2006	2007	2008	2009
Молокопереробна галузь					
ВАТ "Житомирський маслозавод"	ZHMZ	4.99	16.86	3.55	3.46
ВАТ "Кременчуцький міськмолкозавод"	KMLK	3.96	148.05	-9.02	3.11
ВАТ "Шосткинський міськмолкомбінат"	SHMK	21.24	44.89	-15.07	-14.99
<i>Середнє серед компаній галузі</i>		<i>10.06</i>	<i>69.93</i>	<i>-6.85</i>	<i>-2.81</i>
Хлібопекарська галузь					
ПАТ "Концерн Хлібпром"	HLPR	14.73	824.29	-4.01	-28.76
ВАТ "Коровай"	KORV	6,81	33.80	-1.44	9.39
ВАТ "Кримхліб"	KRHLB	–	90.16	-9.77	1922.92
<i>Середнє серед компаній галузі</i>		<i>10.77</i>	<i>316.08</i>	<i>-5.07</i>	<i>634.52</i>
Теплова електроенергетична галузь					
ВАТ "Центренерго"	SEEN	17.07	71.09	-19.12	-13.96
ВАТ "Західенерго"	ZAEN	30.78	74.89	-86.48	-9.91
ВАТ "Дніпроенерго"	DNEN	26.45	57.98	92.99	-15.69
<i>Середнє серед компаній галузі</i>		<i>24.77</i>	<i>67.99</i>	<i>-4.20</i>	<i>-13.19</i>

Примітка. * Складено за [8–51]. Для розрахунку прийняті дані на останню дату котирування у вказаному році.

Далі визначимо результативність стратегії інвестування "Низький Р/Е". Встановимо, чи достатньо вона враховує потенціал зростання цінних паперів та рівень ризику переоціненості акцій фондовим ринком.

Для порівняння ефективності портфеля на основі ІС "Низький Р/Е" використаємо ринкову дохідність акцій (R_{mi}) та дохідність ринкового індексу (індекс ПФТС). За річну ринкову дохідність прийнято відносну величину зміни ціни котирувань акцій на фондовій біржі. Обравши з кожної галузі акції кращого емітента за результатами 2006–2009 рр., сформуємо портфелі цінних паперів із трьох акцій згідно з ІС "Низький Р/Е". Результативність цього портфеля за кожен період (рік) порівняємо з альтернативними портфелями: "Ринковий індекс (ПФТС)" – відображає дохідність фондового ринку (портфель із акцій, включених у фондовий індекс); "Теплова електроенергетична галузь", "Хлібопекарська галузь", "Молокопереробна галузь", які відображають дохідність від інвестування в акції певної галузі. До складу галузевих портфелів увійшло по три акції компаній певної галузі, наведених у *табл. 2*.

Таблиця 2

**Ринкова дохідність акцій
та дохідність індексу ПФТС у 2007–2010 рр.***

Емітент, індекс	Тікер на ПФТС	2007	2008	2009	2010
Молокопереробна галузь					
ВАТ "Житомирський маслозавод"	ZHMZ	269.73	-73.20	30.32	94.27
ВАТ "Кременчуцький міськмолкозавод"	KMLK	73.44	-5.41	-47.62	0.00
ВАТ "Шосткинський міськмолкомбінат "	SHMK	14.90	-17.97	-24.19	0.00
<i>Середнє серед компаній галузі</i>		<i>119.36</i>	<i>-32.19</i>	<i>-13.83</i>	<i>31.42</i>
Хлібопекарська галузь					
ПАТ "Концерн Хлібпром"	HLPR	385.71	-85.88	-12.50	0.00
ВАТ "Коровай"	KORV	107.00	-90.05	-39.05	722.58
ВАТ "Кримхліб"	KRHLB	-	38.94	38.41	0.00
<i>Середнє серед компаній галузі</i>		<i>246.36</i>	<i>-45.66</i>	<i>-4.38</i>	<i>240.86</i>
Теплова електроенергетична галузь					
ВАТ "Центрэнерго"	CEEN	299.39	-78.66	64.64	45.12
ВАТ "Західенерго"	ZAEN	132.47	-26.57	-25.35	69.38
ВАТ "Дніпроенерго"	DNEN	322.34	-78.22	24.97	56.28
<i>Середнє серед компаній галузі</i>		<i>251.40</i>	<i>-61.15</i>	<i>21.42</i>	<i>56.93</i>
Індекс ПФТС		135.34	-74.33	90.07	70.19

Примітка. * Складено за [8–16; 52]. Для розрахунку прийняті дані на останню дату котирування у вказаному році.

Сформуємо інвестиційний портфель за підсумками 2006 р. (*табл. 3*).

Портфель "Низький Р/Е" за результатами 2006 р.

Емітент	Тікер на ПФТС	2006	2007	
		Р/Е	R _{mi} , %	Р/Е
ВАТ "Кременчуцький міськмолкозавод"	KMLK	3.96	73.44	148.05
ВАТ "Коровай"	KORV	6.81	107.00	33.80
ВАТ "Центрэнерго"	CEEN	17.07	299.39	71.09
<i>Середнє</i>		9.28	159.94	84.31

За підсумками доходності 2007 р. портфель "Низький Р/Е" показав третій результат доходності (рис. 1). Порівняно з ринковим портфелем, дохідність більша на 24.6 % та на 40.58 % вища від емітентів молокопереробної галузі. Значно випередили портфелі, сформовані тільки з акцій компаній певної галузі: портфель "Хлібопекарська галузь" на 84.42 %, портфель "Теплова електроенергетична галузь" – 94.91 %. Потрібно зазначити, що у портфель "Низький Р/Е" потрапили акції підприємства ВАТ "Кременчуцький міськмолкозавод" із низькою доходністю – 73.44 % (Р/Е – 3.96), порівняно із доходністю 269.73 % ВАТ "Житомирський маслозавод" (Р/Е – 4.99).

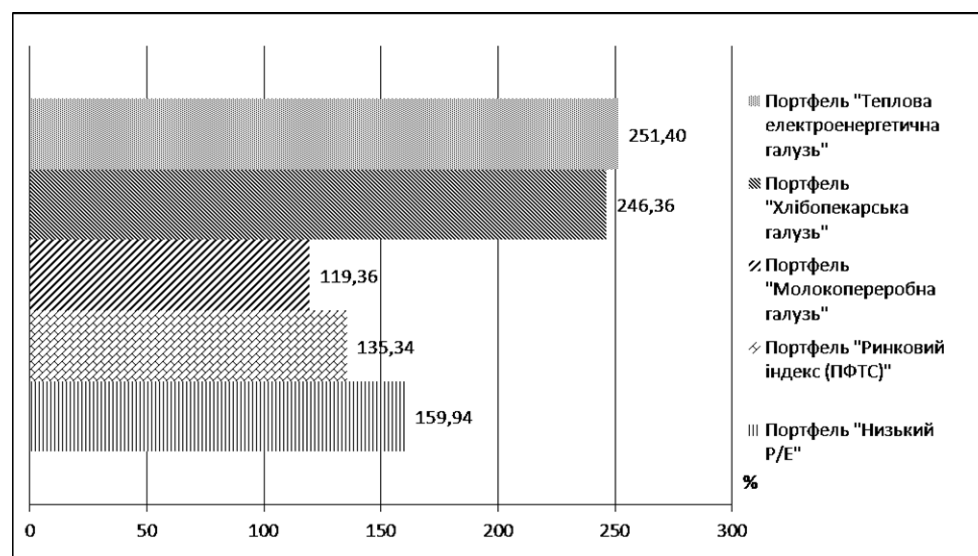


Рис. 1. Дохідність інвестиційних портфелів у 2007 р.

У цьому випадку акції обох емітентів можна було включити у портфель, оскільки коефіцієнти Р/Е компаній незначно відрізняються. Однак цей факт є аргументом щодо невиправданості вибору акцій лише за коефіцієнтом Р/Е.

Сформуємо наступний портфель, відповідно до значень коефіцієнта Р/Е у 2007 р. та проаналізуємо результати його доходності.

Таблиця 4

Портфель "Низький Р/Е" за результатами 2007 р.

Емітент	Тікер на ПФТС	2007	2008	
		Р/Е	R _{мі} , %	Р/Е
ВАТ "Житомирський маслозавод"	ZHMZ	16.86	-73.20	3.55
ВАТ "Коровай"	KORV	33.80	-90.05	-1.44
ВАТ "Дніпроенерго"	DNEN	57.98	-78.22	92.99
<i>Середнє</i>		36.21	-80.49	31.70

Проаналізувавши кризовий 2008 р. на фондовому ринку України, можна виявити, що портфель сформований згідно зі стратегією "Низький Р/Е", зазнав найбільших збитків порівняно з іншими портфелями (рис. 2). Найменших збитків зазнали інвестиції у підприємства харчової промисловості. Збитки портфеля "Молокопереробна галузь" були на 250.04 % менше портфеля "Низький Р/Е" та на 230.91 % менше "Ринковий індекс (ПФТС)". Збитковість портфеля "Хлібопекарська галузь" – на 176.28 % менша ніж портфеля за критерієм Р/Е та на 162.79 % ніж портфеля "Ринковий індекс (ПФТС)".

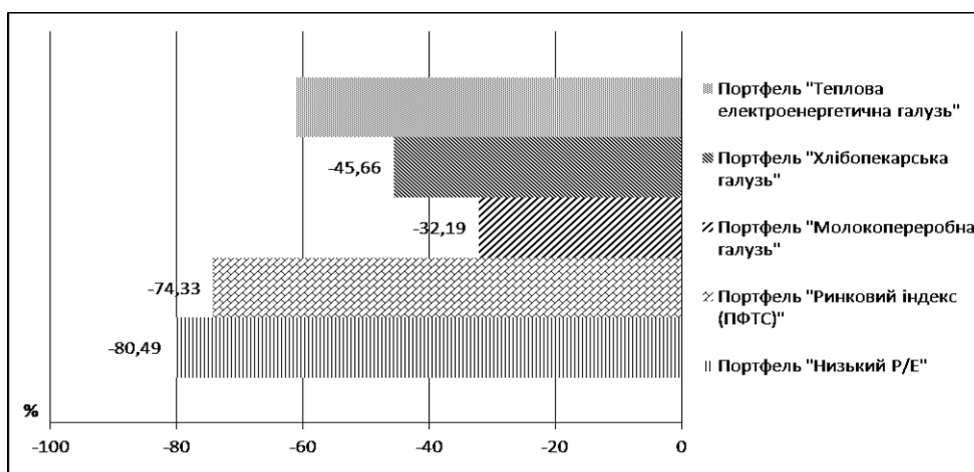


Рис. 2. Дохідність інвестиційних портфелів у 2008 р.

За підсумками 2008 р. до портфеля "Низький Р/Е" замість ВАТ "Дніпроенерго" знову ввійшла компанія ВАТ "Центренерго", дві інших не змінилися.

Таблиця 5

Портфель "Низький Р/Е" за результатами 2008 р.

Емітент	Тікер на ПФТС	2008	2009	
		Р/Е	R _{мі} , %	Р/Е
ВАТ "Житомирський маслозавод"	ZHMZ	3.55	30.32	3.46
ВАТ "Коровай"	KORV	-1.44	-39.05	9.39
ВАТ "Центренерго"	CEEN	-19.12	64.64	-13.96
<i>Середнє</i>		-5.67	18.64	-0.37

Доходність портфеля "Низький Р/Е" за підсумками 2009 р. становила 18.64 % – третя позиція серед аналізованих портфельів. Кращу ринкову доходність – 90.07 % – показав портфель "Ринковий індекс (ПФТС)" (рис. 3). Друге місце – портфель "Теплова електроенергетична галузь" із результатом 21.42 %. Портфелі акцій компаній харчової промисловості "закінчили" рік зі збитками. Спад доходності акцій молокопереробної та хлібопекарської галузей відбувався на тлі зменшення споживчих витрат населення через різке зниження їхніх доходів, що зумовило зниження прибутків підприємств цих галузей.

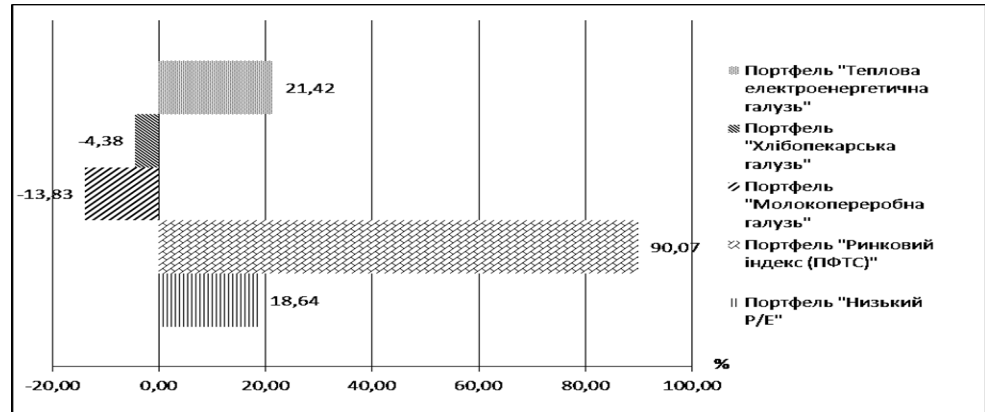


Рис. 3. Доходність інвестиційних портфельів у 2009 р.

Відповідно до коефіцієнтів за 2009 р. за стратегією низького значення коефіцієнта Р/Е був сформований новий портфель. Потрібно зауважити, що до його складу увійшли акції двох нових емітентів.

Таблиця 6

Портфель "Низький Р/Е" за результатами 2009 р.

Емітент	Тікер на ПФТС	2009	2010
		Р/Е	R _{mi} , %
ВАТ "Кременчуцький міськмолкозавод"	KMLK	3.11	0.00
ВАТ "Коровай"	KORV	9.39	722.58
ВАТ "Західнерго"	ZAEN	-9.91	69.38
<i>Середнє</i>		0.86	263.99

За результатами 2010 р. портфель "Низький Р/Е" посів перше місце за показником доходності серед досліджуваних портфельів (рис. 4), що підтверджує ефективність застосування цієї інвестиційної стратегії в період зростання фондового ринку. Потрібно зазначити, що наддоходність цього портфеля була визначена різким стрибком котирувань ВАТ "Коровай". Друге місце посів портфель "Хлібопекарська галузь"(240.86 %). Решта портфельів показали доходність у 3.5–5 разів нижчу.

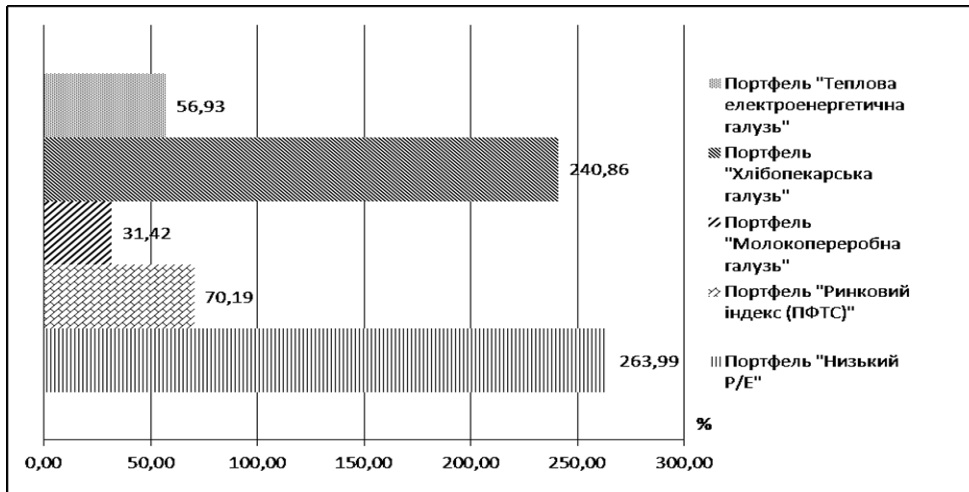


Рис. 4. Дохідність інвестиційних портфельів у 2010 р.

Здійснений порівняльний аналіз доходності інвестиційних портфельів "Низький Р/Е" за 2007–2010 рр. свідчить, що портфель може містити акції небажаних емітентів і спричиняти збитки для інвестора. Упродовж досліджуваних періодів оцінюваний нами портфель "Низький Р/Е" займав посередню позицію. У 2007 та 2009 роках він посів 3-тє місце, у 2008 – 1-ше по збитковості, у 2010 р. – 1-ше по доходності. Ця статистика є емпіричним підтвердженням того, що така інвестиційна стратегія несе значні ризики для інвестора. Результати доходності портфеля за підсумками 2008 р. (у період спаду на фондовій біржі) були найгіршими. Однак у періоди зростання фондового ринку ця інвестиційна стратегія дозволяє отримати високу доходність портфеля цінних паперів.

Підводячи підсумок ефективності застосування інвестиційної стратегії "Низький Р/Е" на прикладі акцій молокопереробної, хлібопекарської та теплової електроенергетичної галузей, можна зробити висновок, що недоліком стратегії є високий ризик максимальної збитковості у період падіння на фондовому ринку. Перевагою цієї інвестиційної стратегії є наддоходність у роки зростання фондового ринку.

Перспективними напрямками подальших досліджень є аналіз ефективності інвестиційної стратегії "Низький Р/Е" на прикладі емітентів інших галузей економіки України, виявлення особливостей та доцільності її застосування. Беручи до уваги, що формування портфеля на основі врахування тільки специфічного ризику емітента, а саме застосування лише коефіцієнта Р/Е, є недостатнім, доцільно дослідити проблемні питання врахування в комбінації індикаторів систематичного та специфічного ризиків. Індикатором систематичного ризику може виступати β -коефіцієнт із моделі САРМ У. Шарпа.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Боди З. Принципы инвестиций [Текст] / Зви Боди, Алекс Кейн, Алан Маркус ; 4-е изд. : пер с англ. — М. : Издат. дом "Вильямс", 2008. — 984 с. : ил.
2. *Портфельне інвестування* : навч. посіб. [Текст] / А. А. Пересада, О. Г. Шевченко, Ю. М. Коваленко, С. В. Урванцева. — К. : КНЕУ, 2004. — 408 с.
3. *Економічний аналіз* : навч. посіб. [Текст] / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток та ін. ; за ред. М. Г. Чумаченка. — Вид. 2-ге, перероб. і доп. — К. : КНЕУ, 2003. — 556 с.
4. *Аньшин В.* Инвестиционный анализ : учеб.- практ. пособие [Текст] / В. М. Аньшин. — 3-е изд., испр. — М. : Дело, 2004. — 280 с. — (Сер. "Библиотека современного менеджера").
5. *Дамодаран А.* Инвестиционные байки: разоблачение мифов о беспроигрышных биржевых стратегиях [Текст] / А. Дамодаран ; пер. с англ. под ред. В. В. Ильина. — СПб. : Питер, 2007. — 480 с. — (Сер. "Академия биржевой торговли").
6. *Шапкин А. С.* Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций [Текст] / А. С. Шапкин. — 4-е изд. — М. : Изд.-торг. корпорация "Дашков и К°", 2006. — 544 с. : ил.
7. *Дамодаран А.* Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов [Текст] / Асват Дамодаран [пер. с англ.] — М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. — 1342 с.
8. *Котирування акцій ВАТ "Житомирський маслозавод"* [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.kinto.com/research/marketupdate/quotes/equity/company/1928/quotes.html>.
9. *Котирування акцій ВАТ "Кременчуцький міськмолкозавод"* [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.kinto.com/research/marketupdate/quotes/equity/company/1944/quotes.html>.
10. *Котирування акцій ВАТ "Шосткінський міськмолкозавод"* [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.kinto.com/research/marketupdate/quotes/equity/company/1886/quotes.html>.
11. *Котирування акцій ПАТ "Концерн Хлібпром"* [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.kinto.com/research/marketupdate/transactions/equity/company/1744/quotes.html>.
12. *Котирування акцій ВАТ "Коровай"* [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.kinto.com/research/marketupdate/transactions/equity/company/255/quotes.html>.
13. *Котирування акцій ВАТ "Кримхліб"* [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.kinto.com/research/marketupdate/transactions/equity/company/2156/quotes.html>.
14. *Котирування акцій ВАТ "Державна енергогенеруюча компанія Центренерго"*. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.kinto.com/research/marketupdate/transactions/equity/company/17/quotes.html>.
15. *Котирування акцій ВАТ "Західенерго"*. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.kinto.com/research/marketupdate/transactions/equity/company/203/quotes.html>.
16. *Котирування акцій ВАТ "Дніпроенерго"* [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://kinto.com/research/marketupdate/quotes/equity/company/33/quotes.html>.

17. *Річний звіт за 2006 рік* ВАТ "Житомирський маслозавод" [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://smida.gov.ua/emitents/zvit_menu.php?id=11600&zvit_type=vat177&kod=00182863.
18. *Річний звіт за 2007 рік* ВАТ "Житомирський маслозавод" [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.smida.gov.ua/emitents/year/?id=14741>.
19. *Річний звіт за 2008 рік* ВАТ "Житомирський маслозавод" [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.smida.gov.ua/emitents/year/?id=35896>.
20. *Річний звіт за 2009 рік* ВАТ "Житомирський маслозавод" [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/44487>.
21. *Річний звіт за 2007 рік* ВАТ "Кременчуцький міськмолкозавод" [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/2583>.
22. *Річний звіт за 2008 рік* ВАТ "Кременчуцький міськмолкозавод" [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/36418>.
23. *Річний звіт за 2009 рік* ВАТ "Кременчуцький міськмолкозавод" [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/42410>.
24. *Річний звіт за 2006 рік* ВАТ "Шосткінський міськмолкомбінат" [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.smida.gov.ua/emitents/zvit_menu.php?id=12307&zvit_type=vat177&kod=00447103.
25. *Річний звіт за 2007 рік* ВАТ "Шосткінський міськмолкомбінат" [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/18164>.
26. *Річний звіт за 2008 рік* ВАТ "Шосткінський міськмолкомбінат" [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/28794>.
27. *Річний звіт за 2009 рік* ВАТ "Шосткінський міськмолкомбінат" [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/42840>.
28. *Річний звіт за 2006 рік* ПАТ "Концерн Хлібпром" [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://smida.gov.ua/emitents/zvit_menu.php?id=10415&zvit_type=vat177&kod=05511001.
29. *Річний звіт за 2007 рік* ПАТ "Концерн Хлібпром" [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/6054>.
30. *Річний звіт за 2008 рік* ПАТ "Концерн Хлібпром" [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/33081>.
31. *Річний звіт за 2009 рік* ПАТ "Концерн Хлібпром" [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/43792>.
32. *Річний звіт за 2006 рік* ВАТ "Коровай" [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://smida.gov.ua/emitents/zvit_menu.php?id=32309&zvit_type=vat177&kod=00381350.
33. *Річний звіт за 2007 рік* ВАТ "Коровай" [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/18795>.
34. *Річний звіт за 2008 рік* ВАТ "Коровай" [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/34307>.
35. *Річний звіт за 2009 рік* ВАТ "Коровай" [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/41196>.

36. Річний звіт за 2006 рік ВАТ "Кримхліб" [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.smida.gov.ua/emitents/zvit_menu.php?id=8963&zvit_type=vat177&kod=00381580.
37. Річний звіт за 2007 рік ВАТ "Кримхліб" [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/10263>.
38. Річний звіт за 2008 рік ВАТ "Кримхліб" [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/31421>.
39. Річний звіт за 2009 рік ВАТ "Кримхліб" [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/44495>.
40. Річний звіт за 2006 рік ВАТ "Державна енергогенеруюча компанія Центренерго" [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.smida.gov.ua/emitents/zvit_menu.php?id=31676&zvit_type=vat177&kod=22927045.
41. Річний звіт за 2007 рік ВАТ "Державна енергогенеруюча компанія Центренерго" [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/19038>.
42. Річний звіт за 2008 рік ВАТ "Державна енергогенеруюча компанія Центренерго" [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/42752>.
43. Річний звіт за 2009 рік ВАТ "Державна енергогенеруюча компанія Центренерго" [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/48317>.
44. Річний звіт за 2006 рік ВАТ "Західенерго" [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://smida.gov.ua/emitents/zvit_menu.php?id=31499&zvit_type=vat177&kod=23269555.
45. Річний звіт за 2007 рік ВАТ "Західенерго" [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/7007>.
46. Річний звіт за 2008 рік ВАТ "Західенерго" [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/25753>.
47. Річний звіт за 2009 рік ВАТ "Західенерго" [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/43049>.
48. Річний звіт за 2006 рік ВАТ "Дніпроенерго" [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://smida.gov.ua/emitents/zvit_menu.php?id=10694&zvit_type=vat177&kod=00130872.
49. Річний звіт за 2007 рік ВАТ "Дніпроенерго" [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/21396>.
50. Річний звіт за 2008 рік ВАТ "Дніпроенерго" [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/37514>.
51. Річний звіт за 2009 рік ВАТ "Дніпроенерго" [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/47558>.
52. Історія індексу акцій фондової біржі ПФТС за 2006–2010 роки [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://pfts.com/uk/shares-indexes/?firstDate=01.01.2006&lastDate=31.12.2010>.

Стаття надійшла до редакції 02.03.2011.

Лихновский П. Анализ эффективности инвестиционной стратегии "Низкий P/E" в формировании портфеля ценных бумаг. Исследована эффективность инвестиционной стратегии "Низкий P/E" для формирования оптимального портфеля ценных бумаг на примере акций украинских эмитентов. Выявлено,

что эта стратегия инвестирования приносит сверхприбыли в периоды роста фондового рынка, а в период спада – является крайне убыточной и неэффективной.

***Likhnovskyy P. Analysis of investment strategy "Low P/E" efficiency in the portfolio management.** Efficiency of investment strategy "Low P/E" to form an optimal portfolio by the example of shares of Ukrainian issuers is investigated. It's revealed that this strategy brings huge profits when investing in the periods of bull stock market, and during the downturn of the stock market it's too unprofitable and inefficient.*

КОЦЮРУБЕНКО Ганна, аспірант Одеського державного економічного університету

ФОРМУВАННЯ ЗАОЩАДЖЕНЬ УКРАЇНСЬКИМИ ДОМОГОСПОДАРСТВАМИ

Розглянуто окремі теоретичні аспекти класифікації заощаджень домогосподарств. Проаналізовано процеси формування заощаджень українськими домогосподарствами в розрізі становлення домашнього господарства як повноправного учасника фінансових відносин. Виявлено проблемні аспекти у цій сфері та запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: економіка домогосподарства, заощадження, заощадження домогосподарства, фінанси домогосподарства, фінансовий менеджмент домогосподарства, формування бюджету домогосподарства, оптимізація витрат домогосподарства.

Формування у домогосподарств руху грошових коштів дозволяє говорити про утворення фінансових ресурсів, які за відрахуванням витрат на споживання створюють основу заощаджень домогосподарств. Як і будь-які ресурси, такі заощадження потребують рішень щодо їх ефективного використання, тобто виступають об'єктом управління.

Досвід функціонування домогосподарств в умовах становлення ринкових відносин в Україні свідчить про наявність проблемних аспектів щодо формування фінансових ресурсів та їх подальшого залучення до інвестиційних процесів, зокрема в розрізі оптимізації структури витрат домогосподарства та забезпечення належного рівня доходів, які б дозволили формувати заощадження. Крім того, домашніми господарствами України досі не використовується в повному обсязі весь спектр інструментів, які дають можливість не тільки зберегти, а й примножити фінансові ресурси.

© Коцюрубенко Г., 2011

Теоретичним і практичним аспектам залучення населення до активної економічної взаємодії присвячено доробки напрацювання багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема слід відзначити праці таких авторів, як А. Берегуля, З. Ватаманюк, Т. Кізима, І. Кузів, Ю. Янель [1–5] та ін.

Становлення домогосподарства як безпосереднього учасника фінансових відносин, необхідність збільшення доходної бази їхніх бюджетів для формування фінансових ресурсів та важливість залучення вільних коштів населення до активного економічного кругообігу зумовлює нагальність дослідження впливу економічних процесів на стан формування заощаджень домогосподарств.

Метою статті є дослідження стану та виявлення проблемних аспектів формування заощаджень українськими домогосподарствами за умов становлення домогосподарства як повноправного та самостійного учасника фінансових відносин у сучасних реаліях розвитку економіки України.

Грошові кошти, що залишаються у розпорядженні домогосподарства після здійснення витрат на споживання, є основою для формування заощаджень, тобто накопичення грошових коштів. Одним із основних чинників впливу на цей процес є дохід домогосподарства. Стабільність розвитку домогосподарства як суб'єкта економічних відносин тісно пов'язана із забезпеченням належних умов для фізіологічного розвитку членів цього утворення (придбання продуктів харчування, витрати на одяг, взуття та ін.) Саме після задоволення першочергових споживчих потреб у домогосподарств з'являється можливість для формування заощаджень. Як свідчать статистичні дані, розмір грошових доходів, що їх отримують вітчизняні домогосподарства, недостатній для здійснення заощаджень – у структурі сукупних витрат домогосподарств витрати на споживання є домінуючими. Питома вага цієї групи витрат коливається в межах 90 % [6].

Крім рівня доходу, на процес накопичення коштів впливають:

- інфляційні очікування – чим вищою очікується інфляція, тим менше домогосподарства схильні заощаджувати [7, с. 187];
- сподівання домогосподарств щодо розвитку економічної ситуації в країні та власних перспектив;
- демографічні чинники (склад сім'ї, місце проживання, рівень освіти, сектор зайнятості);
- зміни в оподаткуванні;
- зміни процентних ставок тощо [2, с. 373].

Кожен чинник може впливати на процес заощадження як у напрямі його активізації, так і навпаки – виступати каталізатором для збільшення витрат на споживання. Наприклад, збільшення відсоткових ставок за депозитами стимулює домогосподарства до внесення коштів

на депозитні рахунки, пониження ставок зменшить зацікавленість щодо цього інструменту та поживить інтерес до альтернативних шляхів заощаджень.

При здійсненні заощаджень населення керується різними мотивами, зокрема це може бути прагнення придбання у майбутньому коштовної речі чи організації відпустки, потреба у коштах для власного навчання або для освіти дітей, бажання "накопичити на старість" тощо [2, с. 372]. Причини, які спонукають домогосподарства здійснювати заощадження, поділяють на дві групи:

- захист доходів, наприклад, прагнення забезпечити себе "на чорний день", бажання поліпшити взагалі фінансову забезпеченість своєї сім'ї та ін.;
- спекуляції на біржі, тобто зберігання частини доходу з метою витрачання його на придбання цінних паперів, щоб у майбутньому отримати прибуток від підвищення їх номінальної вартості [8, с. 185].

Зустрічаються й інші комбінації мотивів: придбання дорогих товарів; непередбачувані витрати; витрати майбутніх періодів (весілля, освіта та ін.); звичка заощаджувати кошти; заощадження з метою отримання прибутку [5, с. 9].

Ймовірна ситуація, коли у населення формуються немотивовані заощадження, що виникають унаслідок перевищення платоспроможності над рівнем потреб. Це можливо у випадках, якщо: рівень доходів досить високий, тобто дозволяє задовольнити поточні потреби; рівень пропозиції та якість пропонованих товарів або послуг не може задовольнити попит споживачів; політика держави спрямована на підвищення рівня заощаджень шляхом зниження витрат домогосподарств [5, с. 9]. До немотивованих заощаджень можна віднести так звані "вимушені заощадження", які виникали у радянського населення, коли за наявності коштів не було можливості придбати потрібні товари через відсутність останніх у вільному доступі.

Заощадження домогосподарств можна класифікувати залежно від характеру мобілізації: організовані та неорганізовані. До організованих належать фінансові активи домогосподарства, що зберігаються у фінансових інститутах: депозити, цінні папери, страхові поліси тощо. Неорганізовані – це заощадження готівкою, що зберігається безпосередньо у населення в національній та іноземній валютах. Окремі науковці зазначають, що неорганізовані заощадження можуть набувати також і натуральної форми, наприклад, придбання товарів тривалого користування [2, с. 373; 4, с. 69], зберігання коштів у вигляді коштовностей, дорогоцінних металів, дорогих товарів тривалого користування [5, с. 9]. Водночас не зазначається, наскільки дорогими мають бути товари тривалого користування, аби потрапити до цієї категорії

заощаджень. Крім того, придбання таких товарів можна розглядати як задоволення певних споживчих потреб людини, на які попередньо було заощаджено кошти. Відтак здійснені витрати можна вважати витратами на споживання, а придбання будь-якого товару тривалого користування – формуванням заощадження в натуральній неорганізованій формі. У протилежному випадку придбання товарів тривалого користування можна розглядати як "вимушену" спробу збереження купівельної спроможності вже накопичених грошових коштів у разі недовіри до грошово-кредитної та фінансової системи й у відповідь на відсутність стабільності в економіці країни взагалі. Однак за таких умов придбані товари перетворюються на товари споживання й вже не можуть бути використанні як інструмент здійснення заощадження.

Окреслене протиріччя можна вважати наслідком відносно нетривалого часу функціонування вітчизняних домогосподарств як самостійних учасників фінансових відносин, що зумовлює наявність багатьох дискусійних і неузгоджених аспектів теоретичного характеру. Крім того, необхідною умовою при дослідженні домогосподарства з позицій залучення до економічних відносин, повинно бути чітке усвідомлення "унікальності" цього суб'єкта з огляду на його властивість виступати постачальником робочої сили, отже, необхідності створення умов для належного відтворення людського потенціалу. Це визначає доцільність розмежування розгляду домогосподарства як суб'єкта фінансових відносин та як соціального утворення. Хоча такий поділ є досить умовним, однак, дозволяє зняти наведенні протиріччя.

До натуральної форми неорганізованих заощаджень доцільно віднести придбання таких товарів, вартість яких із часом не зменшується, а навпаки – має схильність до збільшення і дає змогу в подальшому змінити форму заощаджень на організовану та залучити їх до активного економічного кругообігу. До цієї категорії можна віднести раритетні й ексклюзивні речі (картини, авто та ін.), нерухомість тощо. Наявність у домогосподарств заощаджень саме організованої форми свідчить про включення цього суб'єкта до фінансових відносин, що є важливим якісним показником у ринкових умовах господарювання, адже утворення організованих заощаджень домогосподарств відбувається при взаємодії з різними інститутами фінансової системи та за участі інших суб'єктів фінансових відносин, що зумовлює досить широкий діапазон фінансових інструментів для здійснення заощаджень населенням та безпосереднього залучення домогосподарств до інвестиційних процесів, тобто перетворення заощаджень населення на інвестиційний ресурс для економіки та функціонування домогосподарства як інвестора.

Однак збільшення активності вітчизняних домогосподарств як безпосередніх суб'єктів інвестування власних заощаджень і поживлення використання інструментів, які пропонує фінансовий ринок,

зазнало негативного впливу фінансової кризи. Чинником, що погіршив ситуацію, стало банкрутство низки кредитних союзів і банківських установ. Населення, маючи досвід втрати радянських ощадних вкладів, миттєво зреагувало на кризові процеси, по можливості вилучивши свої заощадження з фінансових інститутів. Депозити домашніх господарств, залучені депозитними корпораціями, станом на 1 січня 2010 р. становили 214 098 млн грн, що на 3 762 млн грн менше ніж за результатами 2008 р. Крім того, відбулися зміни у складі та структурі депозитного портфеля: мало місце збільшення кількості короткострокових депозитів: на початок січня 2010 р. питома вага депозитів зі строками погашення до 1 року в загальній сумі становила 46 % проти 26 % за результатами 2008 р. Ця тенденція не є позитивною, з огляду на важливість довгострокових депозитів як складових інвестиційних ресурсів для розвитку економіки (табл. 1).

Таблиця 1

Депозити домашніх господарств, залучені депозитними корпораціями* (крім Національного банку України) у 2005–2009 рр., млн грн [9]

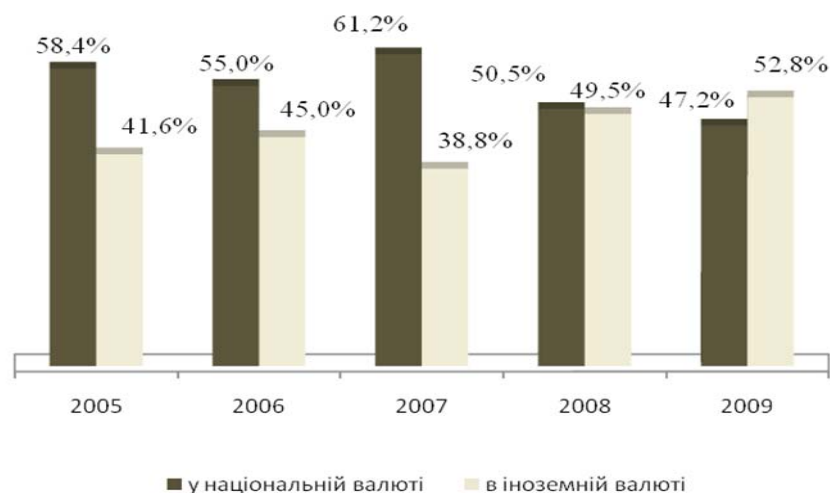
Період	Усього	У тому числі за строками			
		на вимогу	до 1 року	від 1 року до 2 років**	більше 2 років
2005	74 778	18 660	19 025	37 093	–
2006	108 860	25 940	22 853	60 066	–
2007	167 239	40 123	32 504	81 901	12 711
2008	217 860	40 578	55 878	98 626	22 777
2009	214 098	57 265	98 157	46 638	12 038

Примітки: * До депозитних корпорацій, відповідно до класифікації інституційних секторів економіки за міжнародними стандартами, належать Національний банк України та інші депозитні корпорації (банки: державні, приватні, під іноземним контролем).

** Дані до січня 2007 р. включають депозити зі строком погашення від 1 року до 2 років і більше 2 років.

При цьому населення помітно перестало довіряти національній валюті: до 2008 р. домогосподарства надавали перевагу гривневим депозитам, однак на кінець 2009 р. питома вага заощаджень у іноземній валюті становила майже 53 % (рисунок).

Ситуація з депозитними внесками вітчизняних домогосподарств яскраво продемонструвала залежність інвестиційних рішень домашніх господарств від загальної політичної та економічної ситуації в країні. Має місце і зворотний зв'язок: зміни інтересів населення суттєво впливають на стан функціонування фінансових установ і позначаються на загальній ситуації в країні, адже депозити домогосподарств становлять близько 60 % усіх коштів, залучених депозитними корпораціями.



Структура депозитів домашніх господарств у розрізі валюти заощадження у 2005–2009 рр., % [9]

Ще один інструмент накопичення коштів – договори страхування життя. Сфера страхування життя теж зазнала негативного впливу економічної кризи – станом на 1 липня 2010 р. life-страховиками від страхувальників – фізичних осіб було залучено страхових премій на суму 265.1 млн грн, що на 14.1 % менше, ніж за аналогічний період 2009 р. Падіння цього показника за підсумками I півріччя 2009 р. порівняно з відповідним періодом 2008 р. становило 19 %.

Однак цей інструмент має всі перспективи розвитку – питома вага валових премій зі страхування життя до загальних валових премій по ринку мала тенденцію зростання – з 0.5 % у 2002 р. до 4.6 % у 2008 р. (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка страхових премій за договорами страхування життя у 2002–2010 рр. [10]

Показники	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Сума страхових премій, млн грн	23.9	72.9	186.9	321.3	450.8	783.9	1 095.50	827.3
Питома вага у загальній сумі премій, %	0.5	0.8	0.96	2.5	3.3	4.4	4.6	4
Темп приросту, %	x	205	156.4	71.9	40.3	73.9	39.8	-24.5

Договори зі страхування життя мають вагомі переваги порівняно з депозитними внесками для населення, адже крім накопичувальної функції та здатності зберігати заощаджені кошти від інфляційних коливань, страховий договір цього виду забезпечує захист клієнта від

низки ризиків у вигляді страхового відшкодування. Залучені таким чином кошти можуть стати вагомим внеском до фінансових ресурсів країни, тим більше, що договори страхування життя мають значний часовий лаг, а це створює умови для довгострокового інвестування у розвиток реального сектору економіки.

Одним із альтернативних інструментів заощадження з метою забезпечення належного рівня пенсійних виплат можуть бути договори пенсійного забезпечення з недержавними пенсійними фондами (НПФ). Питома вага внесків від фізичних осіб у загальній сумі платежів знаходиться в межах 4–6 %, однак тенденція до збільшення загальної суми отриманих премій свідчить про розвиток цього сегмента фінансового ринку, тим паче, що безпосередніми одержувачами пенсійних виплат виступають фізичні особи (табл. 3).

Таблиця 3

Внески (премії) до НПФ у 2005–2009 рр. [10]

Показники	2005	2006	2007	2008	2009
Від фізичних осіб, наростаючим підсумком, млн грн	2.1	5.3	14	26	31.8
Загальна сума отриманих премій, млн грн	36.4	119.7	234.4	582.9	754.6
Питома вага премій від фізичних осіб, %	5.7	4.6	6	4.5	4.2

Маючи певні труднощі із забезпечення належної диверсифікації пенсійних активів у доходні фінансові інструменти, цей сегмент фінансового ринку все ж демонструє збільшення інвестиційної складової – дохід від інвестування пенсійних активів станом на 31 грудня 2009 р. становив 236.7 млн грн, збільшившись протягом 2009 р. на 149.8 млн грн, або на 172.5 % [10]. За даними опитувань, послугами НПФ планує користуватись у два рази більше респондентів, ніж за результатами 2010 р. [11, с. 12].

Як інструмент накопичення та інвестування домогосподарствами можуть використовуватись також і цінні папери (акції, облігації державної позики тощо). За підсумками приватизації середини 90-х років ХХ ст. більшість українців стали власниками акцій підприємств, але через нерозвиненість фондового ринку, відсутність розуміння та досвіду використання цього інструменту, з огляду на нестабільність економічної ситуації та масові банкрутства підприємств вітчизняні домогосподарства не мали можливості ефективно скористатися цінними паперами, і, як наслідок, в подальшому втратили зацікавленість до такої форми інвестування грошових коштів. За даними опитувань, таким фінансовим інструментом, як операції на фондовому ринку користується 0.4 % респондентів, а і в перспективі передбачається зниження цього показника [11, с. 12].

Ще одним інструментом інвестування, які пропонують банківські установи, є купівля дорогоцінних металів (золота, платини тощо) та цінних монет. І це перспективний інструмент, адже їх вартість постійно збільшується, однак для більшості вітчизняних домогосподарств така операція недоступна через доволі високу вартість та відносно невисоку ліквідність злитків, які і виступають об'єктом інвестування.

Таким чином, у силу низки обставин наявні фінансові інструменти не використовуються в повному обсязі для формування заощаджень українськими домогосподарствами. За даними досліджень, фінансовими інструментами заощадження коштів користується менше 20 % опитаних, натомість за наявності надлишкових коштів 49 % респондентів надасть перевагу збереженню коштів удома у готівковому вигляді [11, с. 29]. Така ситуація яскраво демонструє наявність проблемних аспектів у цій сфері. Як свідчать дані опитувань, вітчизняні домогосподарства не мають фінансової можливості взагалі здійснювати заощадження – 76 % опитаних, 14 % респондентів до головної перешкоди у формуванні заощаджень віднесли відсутність довіри до фінансових установ [11, с. 28]. Істотно вплинула на ситуацію економічна криза 2008 р., наслідки якої ще відчутні, зокрема у контексті повернення довіри населення до різних фінансових інститутів.

Значимим фактором є й так звана "фінансова неграмотність" населення, адже в ринкових умовах господарювання заощадження домогосподарств виступають безпосереднім об'єктом управління, що вимагає від населення володіння певним арсеналом хоча б мінімальних знань щодо основ функціонування фінансового ринку та можливих шляхів формування й інвестування заощаджень. Як показав тест на фінансову обізнаність, із 60 % респондентів, які вважали себе фінансово грамотними, лише 22 % продемонстрували знання, без яких неможливо управляти власними фінансами [11, с. 18]. Крім того, населення майже не користується послугами інвестиційних фондів – установ, які, з огляду на мету функціонування, значно спростили б процес ефективного управління заощадженнями для населення.

Отже, можна зробити висновок, що в умовах ринкової економіки домогосподарство, здійснюючи заощадження своїх коштів, має потужний арсенал різноманітних інструментів. Формування у домогосподарств заощаджень саме організованої форми є яскравим показником стабільності в суспільстві та довіри до фінансової системи, адже накопичення готівки у населення не дає змоги залучити цей ресурс для потреб економіки.

Українські домогосподарства, з огляду на досвід радянських часів та кризових явищ у незалежній Україні, обирають зберігання грошових коштів вдома у готівковій формі, тим самим вилучаючи їх на певний час з обороту та зменшуючи потенційні можливості вітчизняної економіки.

Кризові процеси виявили необхідність більш чіткої регламентації та жорстокого контролю за діяльністю учасників фінансових відносин, зокрема з боку держави. Для подолання виявлених проблем доцільно вжити низку заходів.

По-перше, з метою повернення довіри до фінансової системи необхідно підсилити контроль за діяльністю банківських установ та небанківських фінансових інститутів (резервування коштів кредитних союзів за принципом банківського гарантування вкладів, удосконалення системи фінансового контролю тощо). Економічна криза, що розпочалась наприкінці 2008 р., продемонструвала недоліки у сфері захисту інтересів вкладників і недостатність фінансового контролю з боку держави та інших громадських організацій (асоціацій, фондів тощо) щодо діяльності як банківського сектору так і неприбуткових небанківських фінансових установ. Адже саме належний рівень поточного контролю та попереднього аналізу господарської діяльності дав би змогу попередити банкрутство шляхом ліквідації чи реорганізації фінансово нестабільних інститутів. Крім того, підсилення вимог до формування статутних капіталів та збільшення відповідальності засновників фінансових інститутів сприятиме створенню умов для гарантування надійності функціонування цієї установи.

По-друге, з метою залучення коштів населення до страхових компаній зі страхування життя та НПФ, які є джерелом довгострокових інвестицій в економіку, доцільно вдосконалити систему оподаткування доходів, отриманих фізичними особами в результаті співпраці з цими установами. Зокрема це стосується урегулювання інтересів роботодавців та найманих працівників, у випадку якщо роботодавець виступає страхувальником, щодо можливості зменшення оподаткованого прибутку роботодавця на суму сплачених страхових платежів та відповідного балансування сплачених податків найманим працівником – як при нарахуванні заробітної платні, так і при оподаткуванні отриманих страхових виплат застрахованим за договорами, укладеними з фінансовими інститутами як у рамках системи недержавного пенсійного забезпечення, так і за договорами страхування життя. Комплексний підхід повинен бути орієнтований, перш за все, на забезпечення прозорості таких операцій і можливості подальшого проведення господарської діяльності роботодавцем, а також на непогіршення поточних і майбутніх умов функціонування домогосподарства як кінцевого одержувача страхової виплати;

По-третє, з метою створення умов для покращання добробуту вітчизняних домогосподарств і відповідного збільшення потенційних можливостей для формування заощаджень потребує реформування система оподаткування доходів фізичних осіб. Йдеться про перспективи запровадження для населення вибору одиниці оподаткування (окремий громадянин чи домогосподарство), що дасть можливість

розвитку податкового менеджменту у сфері фінансів домогосподарств як на макрорівні (врегулювання інтересів платника податку і держави через надання кожному громадянину вибору системи оподаткування з відповідними варіантами врахування умов функціонування індивіда чи домогосподарства в цілому), так і на мікрорівні (зокрема щодо вибору часу здійснення страхування життя, отримання освіти, проведення інвестиційних операцій та отримання прибутку тощо) [12, с. 112];

По-четверте, з метою збільшення доходної бази домогосподарства для формування належного обсягу фінансових ресурсів, необхідних для здійснення заощаджень, доцільно приділити значну увагу розвитку та підтримці малого підприємництва і сімейного бізнесу. Адже залучення домогосподарств до активного економічного кругообігу у ринкових умовах сприяють розширенню можливостей щодо отримання доходів та дозволяють реалізувати унікальний ресурс, що належить домогосподарствам, – "підприємницької здатності". Необхідно звернути увагу й на те, що саме приватні підприємці виступають основою формування "середнього" класу, наявність якого є однією з умов перспективності розвитку економіки країни в цілому та підвищення матеріального рівня громадян зокрема.

Крім того, з метою активізації ролі домогосподарств в управлінні утвореними заощадженнями потрібно проводити просвітницьку та роз'яснювальну роботу серед населення щодо можливостей та переваг фінансових інструментів, а також доцільності використання послуг персональних фінансових менеджерів та фінансових консультантів, що дозволить домогосподарствам більш ефективно управляти власними фінансовими ресурсами. Покращенню якості та підвищенню прибутковості інвестування накопичених грошових коштів, з огляду на мету функціонування, буде сприяти розбудова партнерських відносин між населенням та інститутами спільного інвестування, пайовими інвестиційними фондами тощо. Адже ці фінансові установи є професійними учасниками ринку фінансових послуг і більш компетентними суб'єктами у сфері інвестування, ніж учасники домогосподарства.

Становлення домогосподарств як повноправних і самостійних учасників фінансових відносин, зокрема через різні форми інвестування, взаємозв'язок процесів заощадження та споживання, їх балансування з отриманими доходами – все це визначає необхідність подальших досліджень щодо можливостей прогнозування та планування джерел доходів, форм та методів управління фінансовими ресурсами для вітчизняних домогосподарств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

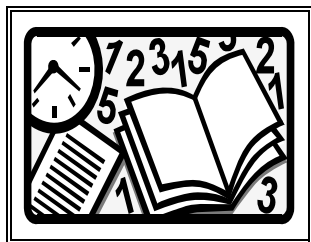
1. *Берегуля А. Я.* Заощадження населення в умовах економічного зростання: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 "Гроші, фінанси і кредит" / А. Я. Берегуля ; Одес. держ. екон. ун-т. — Одеса, 2007. — 21 с.

2. *Вступ до економічної теорії* : підручник / [З. Ватаманюк, О. Ватаманюк, С. Панчишин, С. Кудин та ін.] ; за ред. З. Ватаманюка. — 3-є вид., допов. — Львів : Новий світ – 2000, 2006. — 504 с.
3. *Кізіма Т. О.* Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма та домінанти розвитку : монографія / Т. О. Кізіма ; [вст. слово С. І. Юрія]. — К. : Знання, 2010. — 431 с.
4. *Кузів І. В.* Пріоритетні напрями інвестування заощаджень домашніх господарств в Україні / І. В. Кузів // *Формування ринкових відносин в Україні*. — 2007. — № 10 (77). — С. 68–72.
5. *Янель Ю. А.* Заощадження домогосподарств України та їх мотивація / Ю. А. Янель, К. О. Соломянова // *Економіка, фінанси, право*. — 2006. — № 6. — С. 9–13.
6. *Офіційний сайт* Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrcensus.gov.ua>.
7. *Політична економія* : навч. посіб. / [Г. А. Оганян, В. О. Паламарчук, А. П. Румянцев та ін.] ; за заг. ред. Г. А. Оганяна. — К. : МАУП, 2003. — 520 с.
8. *Старостенко Г. Г.* Політична економія : навч. посібник / Г. Г. Старостенко. — К. : Центр навчальної літератури, 2006. — 344 с.
9. *Офіційний сайт* Національного банку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/Statist/sfs.htm>.
10. *Офіційний сайт* Державної комісії з регулювання ринку фінансових послуг [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua>.
11. *Бонд Р.* Фінансова грамотність та обізнаність в Україні: Факти та висновки / Р. Бонд, О. Куценко, Н. Лозицька. — 2-ге вид., допов. та випр. — К. : USAID, 2010. — С. 41.
12. *Коцюрубенко Г. М.* Податковий менеджмент у сфері фінансів домогосподарств / Г. М. Коцюрубенко // *Мат. II Міжнар. наук.-практ. конф. "Україна в системі світових економічних процесів"*, Харків, 16–17 груд. 2010 р. / *Міжнар. слов'янський ун-т (м. Харків), Ін-т світової екон. і міжнар. відносин НАН України, Регіон. філія у м. Харків Нац. ін-ту стратег. досліджень, Белгород. нац. ун-т*. — Х. : МСУ, 2010. — С. 108–114.

Стаття надійшла до редакції 16.02.2011.

Коцюрубенко А. *Формирование сбережений украинскими домохозяйствами.* Рассмотрены отдельные теоретические аспекты классификации сбережений домохозяйств. Проанализированы процессы формирования сбережений украинскими домохозяйствами в разрезе становления домашнего хозяйства как полноправного участника финансовых отношений. Выявлены проблемные аспекты в данной сфере и предложены пути их решения.

Kotsyurubenko A. *Formation of savings by Ukrainian household.* Some theoretical aspects of classification of savings by household are considered in the article. The analysis of processes of formation of savings by Ukrainian households in the context of the formation of the household as a full participant in financial relations is conducted. Some existing problem issues in this sphere are revealed and the possibilities of solving them are offered.



УДК 519.86:347.463

КОНОВАЛЕНКО Юрій, аспірант кафедри міжнародної економіки КНТЕУ

**МОДЕЛЮВАННЯ РИЗИКІВ
ПРИ ПЕРЕВЕЗЕННІ
НЕБЕЗПЕЧНИХ ВАНТАЖІВ**

Представлено теоретико-методологічний аналіз основних підходів до оцінки та моделювання транспортних ризиків при перевезенні небезпечних вантажів, на основі якого запропоновано конструктивні модифікації до існуючих підходів із метою підвищення їх практичної цінності. Обґрунтовано доцільність внесення запропонованих змін та зазначено переваги практичного застосування кожної моделі.

Ключові слова: транспортні ризики, страхування вантажів, небезпечні вантажі, перевезення небезпечних вантажів, моделювання транспортних ризиків.

У системі управління транспортними ризиками перевезення небезпечних вантажів (ПНВ) завжди привертало увагу як теоретиків, так і практиків, зокрема через більший масштаб можливих наслідків у результаті настання небажаної події (НП) при транспортуванні. Хоча у світовій практиці для більшості небезпечних вантажів (НВ) ймовірність настання аварії під час їх перевезення становить лише 10^{-6} на мілью, наслідки інциденту, порівняно з транспортуванням іншого комерційного вантажу, більш масштабні.

Лише у США збитки від аварій при ПНВ у 2009 р. становили 69117.345 тис. доларів США, що на 30 % більше ніж у 2008 р. Понад 73 % аварій припадає на автомобільні перевезення [1, с. 27–28, 36]. Відповідно до Українського класифікатора товарів зовнішньоекономічної діяльності, НВ належать до V та VI груп товарів (мінеральні продукти та продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості), обсяги експорту за якими у 2009 р. стягнули 6415243 тис. доларів США, що становить 52.65 % обсягів попереднього року, а імпорту – 21014355 тис. доларів США (69.05 % значення 2008 р.) [2].

Крім значних масштабів наслідків, ПНВ відрізняє те, що при плануванні та виборі маршруту перевезення (МП) мінімізація витрат

не визначається пріоритетною: перевізники та державні установи, уповноважені здійснювати видачу дозволів на ПНВ, здебільшого керуються міркуваннями мінімальної чисельності населення та/або мінімальної вірогідності настання небажаної події.

Своєрідність ПНВ зумовила підходи до моделювання ризиків, де особлива увага приділяється таким факторам моделі, як ймовірність, або ж виокремлюється тільки можливий масштаб наслідків НП, поза увагою залишається ймовірнісний бік настання аварії та опускається значення можливої тяжкості наслідку. Все це, а також необхідність забезпечення ПНВ вимагають переосмислення відповідності кожного з підходів вимогам практики та розробки всеохоплюючої моделі з метою забезпечення точнішої репрезентації рівня безпеки перевезення за вибраним маршрутом. Метою статті є побудова моделі оцінки ризику, що відповідає практичним потребам ПНВ, визначення міри завданих збитків усім сторонам у результаті настання НП при ПНВ із урахуванням фактору часу, а також розробка методичного підходу до усунення незіставності отриманих результатів оцінювання ризику при ПНВ.

Значний внесок у дослідження ризиків при ПНВ зробили такі зарубіжні науковці, як Е. Альп, Е. Еркут, В. Вертер, А. Інголфссон, К. Ревелль, С. Чіу, Р. Батта, Ф. Саккамано, А. Чан, М. Абковіц та Р. Сівакумар [3–10] та ін. Серед вітчизняних дослідників слід відзначити С. Петрова, Н. Слюсар, К. Пуліковського [11–13] та ін.

Необхідність розробки спеціальних підходів до регулювання ПНВ знайшла відображення в нормативно-правових документах. У різних країнах до перевізників висуваються дещо відмінні вимоги, однак переважна більшість їх базується на рекомендаціях Комітету експертів ООН з ПНВ. В Україні ПНВ регулюється Законом України "Про перевезення небезпечних вантажів" від 6 квітня 2000 р. № 1644-III, Постановами Кабінету Міністрів України "Про затвердження Порядку і правил проведення обов'язкового страхування відповідальності суб'єктів перевезення небезпечних вантажів на випадок настання негативних наслідків під час перевезення небезпечних вантажів" від 1 червня 2002 р. № 733, "Про проїзд великогабаритних та великовагових транспортних засобів автомобільними дорогами, вулицями та залізничними переїздами" від 18 січня 2001 р. № 30, Наказом Міністерства Внутрішніх справ України "Про забезпечення перевезення небезпечних вантажів автомобільним транспортом" від 21 березня 2008 р. №130, Правилами дорожнього перевезення небезпечних вантажів. Зокрема у п. 1 Постанови Кабінету Міністрів України № 733 зазначається, що обов'язкове страхування відповідальності суб'єктів ПНВ на випадок настання негативних наслідків під час ПНВ проводиться з метою забезпечення відшкодування шкоди, заподіяної життю і здоров'ю фізичних осіб, навколишньому природному середовищу, майну фізичних та юридичних осіб під час ПНВ [14].

Зважаючи на актуальність досліджуваної теми, доцільно розглянути основні моделі управління ризиком при ПНВ. Слід зазначити, що кожна із розроблених моделей для оцінювання ризику при ПНВ вирізняється складом і специфікою елементів, визначальних при калькулюванні міри ризикованості та загальних наслідків НП. Для глибшого розуміння сутності кожної з моделей оцінювання ризику доцільно детальніше розглянути їх для формулювання відповідних моментів побудови власної моделі.

Особливістю моделювання ризику настання НП при вантажних перевезеннях та ПНВ зокрема є поділ МП на певну кількість проміжків маршруту (ПМ), що застосовується вже тривалий час як теоретиками, так і практиками галузі. При виборі альтернативних маршрутів ПНВ ймовірність настання НП на кожному з них не буде однаковою та не зводиться лише до усередненого показника аварійності при ПНВ¹ на всьому маршруті. Деякі ПМ можуть характеризуватися більшою частотою настання аварійних ситуацій порівняно з іншими. Склад і специфіка мобільності населення також може значно відрізнятися вздовж МП².

Припустивши, що весь обраний МП складається з n ПМ, формула традиційного оцінювання ризику при ПНВ за Е. Альпом, Е. Еркутом та В. Вертером зводиться до такого вигляду:

$$TR = \sum_{i=1}^n p_i C_i \quad (1)$$

де p_i – ймовірність настання НП на i -му ПМ;

C_i – кількість людей, що проживає на враженій НВ території на i -му ПМ.

Необхідність модифікації моделі традиційного оцінювання ризику при ПНВ із використанням інструментів теорії ймовірностей знайшла своє відображення у спільній роботі Е. Еркута та В. Вертера [4], а пізніше – А. Інголфссона та Е. Еркута [5]. Робилося припущення, що на першому ПМ ймовірність настання небажаної події становить p_1 , якщо аварія не мала місце на першому ПМ, то ймовірність настання небажаної події на другому ПМ становитиме $p_2(1 - p_1)$. Якщо ж інциденту не сталося і на другому ПМ, то ймовірність настання аварії на третьому ПМ буде $p_3(1 - p_2)(1 - p_1)$ і т.д. (рис. 1).

¹ Для більшості НВ ймовірність НП при перевезенні знаходиться в інтервалі між 0.1 та 0.8 на мільйон миль; це означає, що приблизно на 35 тис. транспортних аварій, серед учасників яких не було перевізника НВ, припадає 10 аварій, де хоча б однією зі сторін виявився перевізник НВ.

² Наприклад, якщо НП сталася в районі, де проживає переважна більшість населення, що працює в іншому місці, і якщо НП сталася протягом робочого дня, то наслідки значно відрізнятимуться від менш "мобільних" місцевостей.

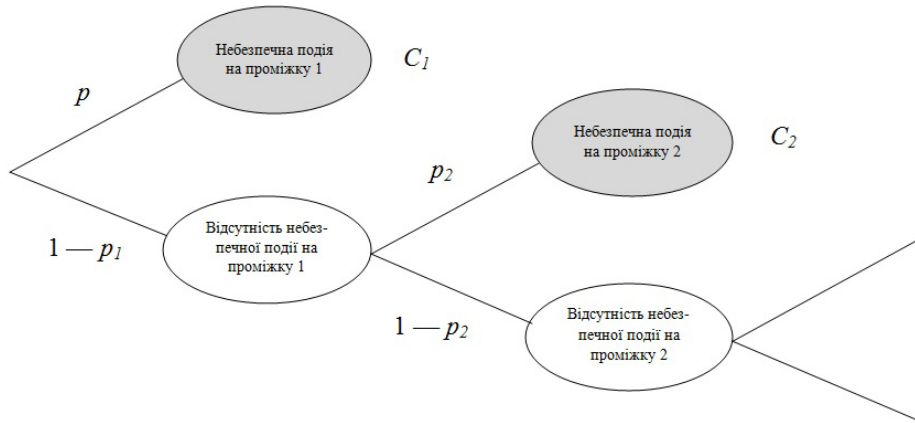


Рис. 1. Додаткові умови Е. Еркута та В. Вертера для модифікації моделі традиційного оцінювання ризику при ПНВ [4, с. 628]

Таким чином, у випадку поділу МП на n ПМ оцінювання ризику ПНВ на всьому маршруті здійснюватиметься за такою формулою ³:

$$TR = \sum_{i=1}^n \prod_{j=1}^{i-1} (1 - p_j) p_i C_i. \quad (2)$$

Потрібно зауважити, що за такого підходу до транспортування НВ має місце певна дискретизація (див. рис. 1), перевезення розглядається як ймовірнісне випробування, на всіх етапах якого є два можливих результати. Ймовірності присвоєні кожному з ПМ, а випробування повторюється стільки разів, скільки є проміжків на маршруті. Однак ПНВ – процес неперервний, тому для зменшення впливу дискретності, представленого в моделі, доцільно поділити маршрут на більшу кількість відносно невеликих за довжиною ПМ. Крім того, оскільки для НВ ймовірність настання НП $p \rightarrow 0$, то вплив дискретності процесу ПНВ на точність розрахунків впливатиме незначною мірою.

Дещо інший підхід до визначення ризику при ПНВ наведено у моделі нараження населення на ризик при ПНВ, запропонованій Р. Батта та С. Чіу [7], модифікованій К. Ревеллем [6]. Модель ставить у центр кількість населення, що проживає на певній відстані від лінії всього МП з n ПМ, та має вигляд:

$$PE = \sum_{i=1}^n C_i. \quad (3)$$

³ У даному випадку опускається припущення, що транспортний засіб прослідує по всій лінії маршруту, однак зберігається припущення, що коли транспортний засіб перетнув межу i -го ПМ, то він має проїхати його до кінця. Щоб опустити друге припущення (НП може мати місце в будь-якій точці i -го ПМ) доцільно використати пуассонівський процес із частотою настання аварійних подій λ_i , тоді ймовірність розраховуватиметься таким чином: $p_i = \lambda_i l_i$, де l_i – довжина i -го ПМ.

Однак при побудові моделі оцінювання ризику при ПНВ має бути врахована ціла низка інших додаткових умов. Відсутність ймовірнісної складової свідчить про зосередження на підрахунках наслідків при найгіршому сценарії розвитку подій.

Модель оцінювання ризику при ПНВ, що бере до уваги лише ймовірність настання інциденту, запропонована Ф. Саккоманно та А. Чаном [8] і розвинена М. Абковіцем [9], виглядає так:

$$IP = \sum_{i=1}^n p_i \quad (4)$$

Деякі науковці [4; 5] при модифікації традиційної моделі оцінювання ризику вдалися до введення додаткових умов до процесу транспортування і тим самим внесли зміни до формули розрахунку ймовірності настання інциденту на МП, зокрема виключивши C_i з (1).

Обмеженість сфери застосування (4) визначається її виключною орієнтованістю на ймовірнісний бік НП. Як і у випадку з (3), можна вважати, що напрацювання деяких авторів [8; 9] не повною мірою відповідають вимогам до моделі оцінювання ризику при ПНВ через обмеженість сфери застосування та відсутню простоту.

Хоча модель (4) й може бути використана для вибору МП із загальною мінімальною ймовірністю настання аварії, однак за її допомогою складно оцінити ризик при ПНВ на нових МП, для яких відсутні статистичні дані щодо аварійності. Отже, доцільно застосовувати (4) як доповнюючу до решти моделей оцінювання ризику при ПНВ або для ненових альтернативних МП. Із метою зменшення кількості громіздких розрахунків для довгих МП з досить неоднорідним значенням C_i та за умови динамічної можливості моніторингу змін значень C_i ця модель може виявитися корисною.

Нового значення набуває показник чисельності населення на i -му ПМ (C_i) у моделі міри сприйняття ризику населенням при ПНВ, запропонованій М. Абковіцем [9]. Він увів до моделі традиційного оцінювання ризику нову змінну (q), що визначає розмір наслідків настання НП та, як результат, загальний ризик:

$$PR = \sum_{i=1}^n p_i (C_i)^q, \quad (5)$$

де q – параметр, що характеризує міру сприйняття ризику населенням при ПНВ (об'єктивну, занижену чи підвищену).

Введення додаткової змінної для відображення впливу сприйняття ризику створює додаткові труднощі при коректному визначенні складових моделі. Тоді як значення ймовірності для кожного з ПМ p_i у цій моделі є об'єктивним відображенням реальних процесів

(у міру надійності статистичної реєстрації результатів практики перевезень), розрахунок значень C_i та q може виявитися проблематичним.

Кардинально інший підхід запропоновано Р. Сівакумаром [10] у моделі оцінювання умовного⁴ ризику при ПНВ, ідентичній формулі середньої арифметичної зваженої:

$$CR = \frac{\sum_{i=1}^n p_i C_i}{\sum_{i=1}^n p_i} \quad (6)$$

Формула моделі використовується для розрахунку очікуваного наслідку настання НП, що досягається шляхом осереднення значень чисельності населення на n ПМ. Цінність (6) є беззаперечною у випадку відносно рівномірного заселення території вздовж лінії МП та необхідності отримання орієнтовного значення ризику при ПНВ, до якого слід бути готовим внаслідок настання НП. Однак у випадку застосування моделі до довгого МП, на якому зустрічаються проміжки як із заселеними, так і з незаселеними територіями, отримане значення може не відповідати потребам перевізника при оцінюванні можливого ризику при ПНВ. Наприклад, у випадку НП страховик із певних обґрунтованих причин може відмовитися відшкодувати суму збитків страхувальнику (перевізнику). Якщо ж перевізник додатково вдається до самострахування ризику настання аварії при ПНВ, то орієнтовні суми відрахування до фонду самострахування, визначені відповідно до моделі умовного ризику при ПНВ для МП із різними значеннями C_i , можуть не відповідати реальним потребам перевізника при необхідності фінансування відшкодувань із власних ресурсів. Саме тому використання (6) є актуальним при незначній дисперсії значень C_i вздовж МП з метою уникнення непередбачуваних витрат перевізником при відмові страховика від відшкодування завданих збитків внаслідок інциденту.

Необхідність забезпечення ПНВ і зосередження розглянутих моделей лише на певних факторах ризику на МП актуалізує розробку всеохоплюючої моделі оцінки ризику при ПНВ, яка враховуватиме негативний вплив ПНВ на різні групи населення та юридичні особи, а також елімінує слабкі сторони розглянутих моделей; усуне незіставність результатів оцінювання ризику за різними моделями; дозволить оцінити матеріальні збитки внаслідок настання НП при ПНВ із урахуванням фактору часу для всіх сторін.

Сукупний ризик при ПНВ можна поділити на три великі групи (це імпліцитно визначається у пункті 1 Постанови Кабінету Міністрів

⁴ Модель розрахунку значення ризику при ПНВ отримала таку назву через необхідність імпліцитного припущення про наближені одне до одного значень C_i на всіх ПМ.

України № 733): на ризики для фізичних осіб (завдання шкоди фізичному та психічному здоров'ю) із вартісним вираженням C_i ; ризики, пов'язані з втратою майна (наприклад, щодо фізичних осіб – порушення певних майнових інтересів – у випадку необхідності зміни місця проживання на тимчасовій чи постійній основі, втрати частини чи всіх матеріальних цінностей тощо, щодо юридичних осіб – альтернативні втрати внаслідок неможливості здійснення господарської діяльності, часткова чи повна втрата майна тощо) – із вартісним вираженням C_i' ; ризики, пов'язані із завданням шкоди навколишньому середовищу (руйнація флори та фауни, контамінація вод і ґрунтів, що унеможливить використання цих природних ресурсів на інші цілі або призведе до необхідності відновлення враженої території) – з вартісним вираженням C_i'' , при цьому i так само вказуватиме на i -ий ПМ.

Цілком логічно припустити, що весь маршрут складатиметься з таких ПМ, для яких будуть характерні різні значення C_i , C_i' та C_i'' , причому певні i -ті ПМ передбачатимуть відсутність населених пунктів або суб'єктів господарювання. Тому з метою забезпечення більш диференційованого підходу до моделювання ризиків при ПНВ та точнішого відображення їх значущості слід ввести до моделі додаткові параметри: x_i , x_i' та x_i'' (мають значення 0 або 1), що враховуватимуть щойно визначену умову при оцінюванні ризику на кожному ПМ та всьому МП. Модифікована модель оцінювання ризику при ПНВ матиме такий вигляд:

$$\begin{cases} TR = \sum_{i=1}^n p_i (C_i x_i + C_i' x_i' + C_i'' x_i'') \\ x_i, x_i', x_i'' = \overline{0, 1} \\ x_i + x_i' + x_i'' = \overline{1, 3} \end{cases} \quad (7)$$

- де C_i – втрати коштів, пов'язані із завданням шкоди фізичним особам;
 C_i' – втрати коштів, пов'язані з втратою та/або пошкодженням майна;
 C_i'' – втрати, пов'язані з завданням шкоди навколишньому середовищу;
 x_i – параметр, що вказує на можливість (має значення 1) або відсутність можливості (0) понесення втрат коштів на i -му ПМ, що включені до C_i ;
 x_i' – параметр, що вказує на можливість (має значення 1) або відсутність можливості (0) понесення втрат коштів на i -му ПМ, що включені до C_i' ;
 x_i'' – параметр, що вказує на можливість (1) або відсутність можливості (0) понесення втрат коштів на i -му ПМ, що включені до C_i'' .

При значенні введених параметрів "1" передбачатиметься нараженість на ризик за трьома групами (C_i, C_i', C_i''), при значенні того чи іншого параметра "0" – нараженість за відповідною групою ризиків буде відсутньою. Такий поділ є виправданим, оскільки при, наприклад, нульовому значенні C_i по території ПМ може протікати річка чи розташовуватися приповерхневі підземні води, що є ідеальними переносниками контамінації. Якщо напрямок таких вод тяжіє до міст та місць формування водних резервів систем водопостачання, то наслідки можуть виявитися колосальними, що вимагає при плануванні маршруту та оцінці ризику особливої уваги. Потрібно зауважити, що значення x_i, x_i' та x_i'' визначаються ще до здійснення ПНВ за маршрутом, однак можуть корегуватися з плином часу.

Крім запропонованої вище диференціації значень C , важливим є поділ населення на групи, які по-різному наражені на ризик при настанні НП та з різною мірою мобільності відреагують на тривалу дію НВ на ПМ. Оскільки деякі території характеризуються мобільним населенням, що в робочий час перебуває на достатній відстані від своїх домівок, або навпаки, вночі чи в деяких часових інтервалах протягом року знаходяться у своїх помешканнях, необхідно враховувати цей фактор при оцінюванні ризику. Крім того, для мінімізації можливого ризику має прийматися рішення про здійснення рейсу в проміжок часу, що характеризується меншим значенням C .

У зв'язку з доцільністю здійснення зазначеної диференціації значень C , необхідно виділяти в C_i три групи населення залежно від міри їх мобільності та вікових особливостей таким чином:

$$C_i = C_i^1 + C_i^2 + C_i^3, \quad (8)$$

де C_i^1 – частина найбільш мобільного населення, зазвичай працюючі обох статей, що мають робочі місця поза межами МП, перебувають у своїх помешканнях у неробочий час та переважну більшість часу на вихідних; залежно від часу доби та днів тижня має значення $0, \max\{C_i^1\}$; припускаючи, що НП має місце в певний проміжок часу t_0 , при цьому загальна міра нараження населення буде C_{i,t_0}^1 , то в періоді t_1 , залежно від міри наслідків НП $C_{i,t_1}^1 \rightarrow 0$ або $C_{i,t_0}^1 \gg C_{i,t_1}^1$;

C_i^2 – група відносно мобільного населення, зокрема діти, підлітки, що відвідують дитячий садок, школу, інші заклади, матері, що перебувають у відпустці по догляду за дітиною, та ін. Залежно від рівня розвитку інфраструктури на i -му ПМ (наявність відповідних закладів і сполучень) ця група населення характеризується можливими значеннями $0, \max\{C_i^2\}$; аналогічно як і для C_i^1 , у періоді t_1 група C_i^2 матиме такі характеристики: $C_{i,t_1}^2 \rightarrow 0$ або $C_{i,t_0}^2 \gg C_{i,t_1}^2$;

C_i^3 – група найменш мобільного населення, що складається з людей похилого віку, для яких психологічні зв'язки з місцевістю занадто сильні, щоб у разі настання НП внаслідок ПНВ вони мали достатню мотивацію змінити місце проживання (наприклад, представники старшого покоління, що не залишили свої домівки після аварії на Чорнобильській АЕС); ця група населення зазвичай характеризується наближенням до $\max\{C_i^3\}$; а у періоді t_1 група C_i^3 , на відміну від C_i^1 та C_i^2 , матиме значення: $C_{it_0}^3 \approx C_{it_1}^3$ або $C_{it_0}^3 \geq C_{it_1}^3$.

Таке розгрупування C_i доречне за умови відносної значущості нараження населення на ризик (коли МП проходить поблизу населених пунктів) та прогнозування значення C_i у періоді t_1 після настання НП.

До моделі оцінювання ризику при ПНВ потрібно включити розгруповані значення C з урахуванням недоліків розглянутих моделей. Наприклад, при побудові моделі оцінювання ризику при ПНВ припускаємо альтернативне її використання без ймовірнісного фактору, це практично для моделювання ризику при ПНВ, який матиме рівномірний негативний вплив вздовж усього маршруту перевезення. Також ігноруватиметься модифікація Е. Еркута та В. Вертера у (2) з метою зменшення впливу дискретизації процесу ПНВ на кінцеве оцінювання ризику, а також ідеї М. Абковіца у (5) через високу вартість визначення параметра q та його сумнівну цінність.

Для варіанта моделі оцінювання ризику при ПНВ без включення ймовірнісної складової припустимо, що здійснюється ПНВ, шкідлива дія якого має прояв вздовж усього МП, а вплив на населення, що проживає поблизу МП є рівномірним (наприклад, перевезення радіоактивних відходів), тоді:

- нехай C_i – значення густоти населення⁵ в межах периметру враження i -го ПМ у формі квадрату зі стороною w_i . При цьому довжина МП з n ПМ матиме значення $\sum_{i=1}^n w_i$. Припущення про рівність протяжності ПМ означатиме, що довжина всього МП становить nw , а його площа – nw^2 ;

- припускаючи однакову інтенсивність поширення дії НВ по обидва боки лінії МП з поступовим її зниженням у міру віддалення від транспортного засобу, площею змінного поширення дії шкідливого вантажу на i -му ПМ буде прямокутник із площею $w^2/2$;

- нехай m – кількість рівнів різної інтенсивності впливу НВ на прямокутнику з площею $w^2/2$. Тобто m визначатиме територію у

⁵ Включення інших підгруп C та доданих умов здійснимо в кінцевому вигляді формули моделі.

вигляді вузького прямокутника в межах периметру враження (далі – полоса), на якій вплив НВ буде або більшим (у випадку більшої наближеності до лінії МП), або меншим;

- полоса має характеристики: w_t – ширина, d_{jt} – висота, так що $\sum_{j=1}^m d_{jt} = w_t/2$;

- оскільки для кожної такої j -ї полоси на i -му ПМ вплив НВ буде різним, то розрахунок впливу на мешканців для окремої полоси здійснюватиметься таким чином:

$$PE_{jt} = d_{jt} C_{jt} k_{jt} w_t, \quad (9)$$

де C_j – значення густоти населення для j -ї полоси на i -му ПМ;

d_{jt} – висота j -ї полоси i -го ПМ;

k_{jt} – коефіцієнт шкідливості впливу, значення якого визначається спеціальними уповноваженими органами та службами залежно від відстані від МП та властивостей НВ для кожної j -ї полоси i -го ПМ;

- визначення сумарного впливу НВ на виокремлені групи населення, навколишнє середовище, майно, прибуток підприємств по всьому МП з урахуванням умов (7) та (8) здійснюватиметься за такою формулою:

$$PE = 2 \sum_{t=1}^n \sum_{j=1}^m \left((C_{jt}^1 + C_{jt}^2 + C_{jt}^3) w_t d_{jt} k_{jt} x_t + C_t' x_t' + C_t'' x_t'' \right) \quad (10)$$

$$\begin{aligned} x_t, \quad x_t', \quad x_t'' &= \overline{0, 1} \\ x_t + x_t' + x_t'' &= \overline{1, 3} \end{aligned}$$

Для випадків негативного впливу НВ на різні значення C лише у разі настання НП необхідно включити ймовірнісну складову до (10):

$$\left\{ \begin{aligned} TR &= \sum_{t=1}^n p_t \left((C_t^1 + C_t^2 + C_t^3) x_t + C_t' x_t' + C_t'' x_t'' \right) \\ x_t, x_t', x_t'' &= \overline{0, 1} \\ x_t + x_t' + x_t'' &= \overline{1, 3} \end{aligned} \right. \quad (11)$$

Актуальність моделювання ризику при ПНВ з метою забезпечення цього процесу підтверджує не лише значний розмір понесених втрат у зв'язку з настанням НП (як для перевізника, так і для інших фізичних та юридичних осіб), а й: *по-перше*, недоотримання прибутку в майбутніх періодах перевізником, вантажовідправником та одержувачем, ін-

шими зачепленими сторонами внаслідок настання НП, по-друге, значний розмір відшкодування можливих втрат для населення та необхідність їх здійснення у майбутньому.

Доречно зазначити, що сума загальних втрат внаслідок НП становитиме втрати перевізника (припустимо, що перевізник та вантажовласник є однією стороною процесу транспортування) та втрати населення (за вирахуванням компенсації, що вимагається від перевізника за законодавством – пунктом 7 Постанови Кабінету Міністрів України № 733), тобто:

$$V_{\text{загал}} = V_{\text{перевізник}} + V_{\text{насел}} + V_{\text{підпр}}, \quad (12)$$

де $V_{\text{перевізник}}$ – втрати, пов'язані з повною чи частковою втратою або пошкодженням вантажу, виплати щодо компенсації збитків населенню, відшкодування заподіяної шкоди навколишньому середовищу та, у разі їх наявності, компенсація збитків інших підприємств, що здійснюють свою діяльність на враженій території (ця група витрат носить переважно одноразовий характер);

$V_{\text{насел}}$ – частина невідшкодованих втрат населення, можуть складатися з альтернативних витрат, що пов'язані з вимушеним тимчасовим перебуванням поза місцем проживання або переїздом до іншого постійного чи тимчасового місця проживання, а також, у випадку завдання більш значної шкоди фізичному та психічному здоров'ю, витратами на реабілітаційні заходи, оздоровчі процедури тощо. Вони мають як одноразовий, так і багаторазовий характер, що проявляється в необхідності здійснення виплат у певній кількості майбутніх періодів;

$V_{\text{підпр}}$ – витрати, що можуть мати місце у випадку заподіяння шкоди майну чи діяльності підприємства внаслідок настання НП з НВ. Оскільки матеріальні втрати щодо пошкодження майна за законодавством відшкодовуються перевізником, то $V_{\text{підпр}}$ становитимуть упущені прибутки внаслідок перешкоджання безперебійній діяльності підприємства через НП.

У зв'язку з визначеною умовною структурою втрат від настання НП та специфікою кожної групи втрат, слід відобразити, як втрачені суми коштів на час настання НП могли бути використані підприємствами та населенням у майбутніх періодах. Для групи витрат перевізника розрахунок майбутньої вартості втрачених грошових коштів матиме вигляд:

$$FV_{V_{\text{перевізник}}} = V_{\text{перевізник}} (1 + nr), \quad (13)$$

де $FV_{V_{\text{перевізник}}}$ – майбутня вартість втрат коштів перевізником;

n – кількість періодів використання позикових коштів;

r – річна відсоткова ставка за позиковими коштами.

Припускаючи і те, що для забезпечення безперервності діяльності підприємства використовувалися ще й позикові кошти (частина яких також була використана для здійснення відшкодувань), тобто $V_{\text{перевізні}} = K_{\text{власні}} + K_{\text{позикові}}$, то за цими коштами передбачається додаткова сплата кредитору за тимчасове їх використання, тобто:

$$FV_{K_{\text{позикові}}} = K_{\text{позикові}}(1 + nr), \quad (14)$$

де $FV_{K_{\text{позикові}}}$ – майбутня вартість позикових коштів перевізника;

$K_{\text{позикові}}$ – теперішня вартість позикових коштів перевізника.

Таким чином, на основі розрахунків майбутньої вартості втрачених грошових коштів, можна відобразити загальну суму майбутніх втрат для підприємства з урахування фактору часу та агрегованої норми прибутковості:

$$V_{\text{загал (перевізні)}} = FV_{V_{\text{перевізні}}} \times N_{\text{прибутк}}, \quad (15)$$

де $N_{\text{прибутк}}$ – норма прибутковості від діяльності підприємства, що залежить від значення n як при визначенні $FV_{V_{\text{перевізні}}}$, так і їх складової частини $FV_{K_{\text{позикові}}}$, специфіки діяльності підприємства, циклічності руху грошових коштів.

Аналогічно розраховуються втрати як майна, так і коштів для інших підприємств, що або втратили свої матеріальні ресурси, або мали призупинити свою діяльність. Втрати таких підприємств у поточному періоді становитимуть усі втрати (фактичні та альтернативні) за вирахуванням компенсованих втрат перевізником.

У випадку втрат населення, можна стверджувати, що $V_{\text{насел}} = V_{\text{разові}} + V_{\text{багаторазові}}$, при цьому $V_{\text{разові}}$ обов'язково мають місце у разі настання НП та повною мірою чи частково компенсуються перевізником, тоді як $V_{\text{багаторазові}}$ можуть і не мати місця, залежно від ступеня тяжкості НП, дії НВ, конкретного розташування населення в зоні ПМ, де сталася НП тощо. Це можуть бути втрати, пов'язані з періодичною необхідністю відновлення здоров'я особи, якщо компенсація таких втрат не передбачена законодавством, зростання витрат на проїзд до місця роботи при попередній необхідності зміни місця проживання внаслідок НП, вимушеної зміни місця роботи та отримання внаслідок цього меншого окладу тощо.

Ураховуючи особливості кожної з груп втрат населення, можна визначити суму загальних втрат коштів населенням із включенням фактору часу таким чином:

$$V_{\text{загал (насел)}} = V_{\text{разові}}(1 + nr) + V_1(1 + (n - (n - 1))r) + V_2(1 + (n - (n - 2))r) + \dots + V_m(1 + nr), \quad (16)$$

де V_1, V_2, \dots, V_m – m груп багаторазових втрат коштів населенням, що мають місце в різні часові періоди.

Неоднорідність сукупності враховуваних факторів при моделюванні ризику при ПНВ різними дослідниками передбачає, з одного боку, доцільність вибору певної моделі для окремого практичного випадку ПНВ та, з іншого боку, необхідність розробки підходу до усунення незіставності отриманих результатів розрахунків. Було здійснено спробу побудови всеохоплюючої моделі оцінювання ризику при ПНВ у (10) та (11), однак на практиці аналіз маршруту для ПНВ може часто передбачати використання ширшого арсеналу підходів для отримання надійніших результатів оцінювання ризику. Тому, крім рекомендації застосування (10) та (11) при оцінці розміру ризику при ПНВ, доцільно запропонувати підхід щодо усунення розрізненості природи факторів, які враховуються для моделювання ризику в (1–6).

Серед розглянутих моделей оцінювання ризику при ПНВ можна виділити три опорні (1–4), та переважно специфічні (5, 6). Якщо отримані результати за першими чотирма моделями піддаються певній алгоритмізації щодо подальшого вибору найбільш безпечного МП, то останні дві необхідно віднести до допоміжних і застосовувати переважно за попередньо визначених умов і модифікацій.

Отже, можна запропонувати підхід до усунення незіставності отриманих результатів розрахунків за (1), (3) та (4), кінцевою метою якого є вибір найбільш безпечного МП у межах допустимих значень факторів ризику для перевізника (рис. 2).

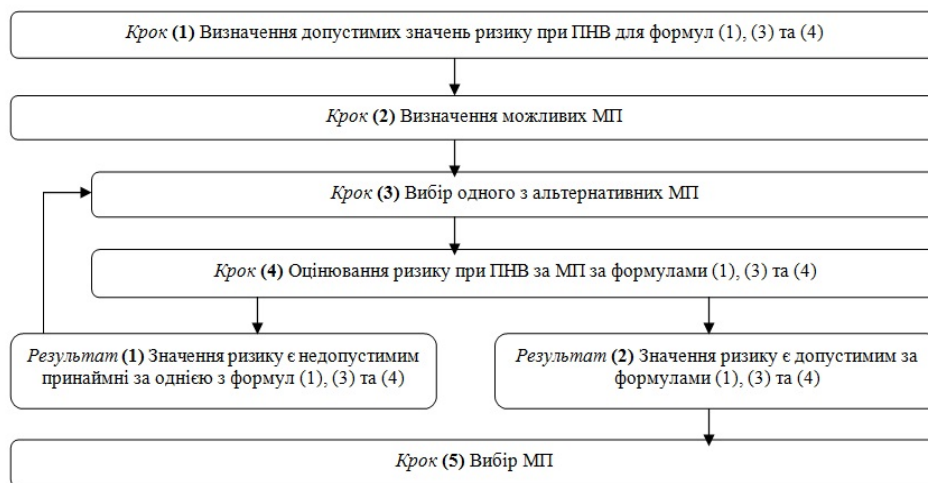


Рис. 2. Методичний підхід до усунення незіставності результатів оцінювання ризику при ПНВ

Перевірити представлений методичний підхід доцільно на прикладі. *Крок (1)* визначаємо допустимі значення ризику при ПНВ для (1), (3) та (4). Умовимося, що для (1) критичне $TR = 10$ (осіб), для (3) $PE = 460$ (осіб), а для (4) $IP = 0.025$.

Припустимо, що є три альтернативні маршрути (*Крок (2)*) для ПНВ ($A-B$, $C-D$, $E-F$), серед яких необхідно обрати найбезпечніший із використанням запропонованого методичного підходу. Для спрощення розрахунків кожен із МП має по три ПМ (тобто, $n = 3$), при цьому кожен МП має такі характеристики:

- 1) $A-B$: $C_1 = 600$; $C_2 = 700$; $C_3 = 650$; $p_1 = 0.02$; $p_2 = 0.025$; $p_3 = 0.03$.
- 2) $C-D$: $C_1 = 96$; $C_2 = 112$; $C_3 = 40$; $p_1 = 0.031$; $p_2 = 0.029$; $p_3 = 0.025$.
- 3) $E-F$: $C_1 = 215$; $C_2 = 203$; $C_3 = 40$; $p_1 = 0.009$; $p_2 = 0.006$; $p_3 = 0.01$.

За *Кроком (3)* обираємо один із маршрутів, наприклад $A-B$, та здійснюємо оцінювання ризику при ПНВ за (1), (3) та (4) – *Крок (4)*:
 $TR = 600 \times 0.02 + 700 \times 0.025 + 650 \times 0.03 = 12 + 17.5 + 19.5 = 49 \rightarrow$
 недопустимий ризик;

$PE = 600 + 700 + 650 = 1950 \rightarrow$ недопустимий ризик;

$IP = 0.025 + 0.03 + 0.02 = 0.075 \rightarrow$ недопустимий ризик.

Отримавши *Результат (1)*, повертаємось до *Кроку (3)*, обравши цього разу МП $C-D$. Переходимо до *Кроку (4)*:

$TR = 96 \times 0.031 + 112 \times 0.029 + 40 \times 0.025 = 7.224 \rightarrow$ допустимий ризик;

$PE = 96 + 112 + 40 = 248 \rightarrow$ допустимий ризик;

$IP = 0.031 + 0.029 + 0.025 = 0.085 \rightarrow$ недопустимий ризик.

Хоча за (1) та (3) значення ризику є допустимим, за (4) воно все ще не відповідає висунутій у *Кроці (1)* вимозі. Маємо *Результат (1)*, знов повертаємось до *Кроку (3)*, обираємо МП $E-F$ та переходимо до *Кроку (4)*:

$TR = 215 \times 0.009 + 203 \times 0.006 + 40 \times 0.01 = 3.553 \rightarrow$ допустимий ризик;

$PE = 215 + 203 + 40 = 458 \rightarrow$ допустимий ризик;

$IP = 0.009 + 0.006 + 0.01 = 0.025 \rightarrow$ допустимий ризик.

Отримавши *Результат (2)*, переходимо до *Кроку (5)* – вибору МП, в чому і полягало наше завдання.

Викладений матеріал дає змогу зробити висновок про значну неоднорідність підходів до оцінювання ризику при ПНВ, що визначається специфічністю проблеми та складністю коректного врахування всіх діючих факторів. Кількісна оцінка та визначення міри важливості кожної зі складових моделі – питання, що вимагають значної уваги при подальшій модифікації існуючих підходів та розробці нових. Наведені недоліки кожної з моделей у міру зосередження на окремих факторах ризику при здійсненні перевезення водночас є і перевагами для окремих практичних випадків, на чому також наголошувалося.

Запропонована модель має поліпшити точність оцінки можливого ризику при ПНВ, оскільки такі зміни орієнтовані на задоволення

реальних потреб сторін здійснення перевезення при виборі маршруту та оцінюванні ризику. Оцінка матеріальних втрат для фізичних та юридичних осіб з урахуванням фактору часу свідчить про нагальність та актуальність забезпечення ПНВ, а представлений підхід до усунення незіставності результатів оцінювання ризику за різними моделями ще раз продемонстрував багатоаспектність і складність цього питання. Хоча проведена робота не елімінує необхідності подальшого вдосконалення застосовуваних моделей, однак модифікація розглянутих підходів у світлі вимог практики є каталізатором якісної переоцінки результативності господарської практики не лише в економічному, а й у соціальному та екологічному вимірах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *National transportation Statistics 2010*. U.S. Department of Transportation. Bureau of Transportation Statistics [Електронний ресурс]. — Way of access : http://www.bts.gov/publications/national_transportation_statistics/df/entire.pdf.
2. *Державний комітет статистики України* [Електронний ресурс]. — Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
3. *Apl E. Risk-based transportation Planning Practice: Overall Methodology and A Case Example* / E. Apl // *INFOR*. — 1995. — Vol. 33. — P. 4–19.
4. *Erkut E. Modeling of transport Risk for Hazardous Materials* / E. Erkut, V. Verter // *Operations Research*. — 1998. — Vol. 46. — № 5. — P. 625–642.
5. *Erkut E. Catastrophe Avoidance Models for Hazardous Materials Route Planning* / E. Erkut, A. Ingolfsson // *Transportation Science*. — 2000. — Vol. 34. — P. 165–179.
6. *ReVelle C. Simultaneous Siting and Routing in the Disposal of Hazardous Wastes* // C. ReVelle, J. Cohon, D. Shobrys // *Transportation Science*. — 1991. — Vol. 31. — P. 138–145.
7. *Batta R. Optimal Obnoxious Paths on a Network: Transportation of Hazardous Materials* / R. Batta, S. S. Chiu // *Operations Research*. — 1988. — Vol. 36. — P. 84–92.
8. *Saccommanno F. F. Economic Evaluation of Routing Strategies for Hazardous Road Shipments* / F. F. Saccommanno, A. Chan // *Transportation Research*. — 1985. — № 1020. — P. 12–18.
9. *Abkovitz M. Selecting Criteria for designating Hazardous Materials Highway Routes* // Abkovitz M., Lepofsky M., Cheng P. // *Transportation Research*. — 1992. — № 1333. — P. 30–35.
10. *Sivakumar R. A. A Multiple Route Conditional Risk Model for Transporting Hazardous Materials* / R. A. Sivakumar, R. Batta, M. H. Karwan // *INFOR*. — Vol. 33. — P. 20–33.
11. *Петров С. В. Совершенствование методов оценки и управления аварийным риском в чрезвычайных ситуациях при перевозке нефтепродуктов на железнодорожном транспорте* : дис. на соискание науч. степени канд. техн. наук : спец. 05.26.02 / Петров Сергей Викторович ; Моск. гос. ун-т путей сообщ. (МИИТ) МПС РФ. — М., 2009. — 142 с.

12. *Слюсарь Н. Н.* Управление экологическими рисками транспортировки взрывчатых веществ железнодорожным транспортом : дис. на соискание науч. степени канд. техн. наук : спец. 03.00.16 / Слюсарь Наталья Николаевна. — Пермь, 2004. — 149 с.
13. *Пуликовский К. Б.* Повышение безопасности транспортировки нефти на основе управления риском: дис. на соискание нацуч. степени канд. техн. наук : 05.26.03 / Пуликовский Константин Борисович. — Уфа, 2007. — 130 с.
14. *Про затвердження Порядку і правил проведення обов'язкового страхування відповідальності суб'єктів перевезення небезпечних вантажів в випадок настання негативних наслідків під час перевезення небезпечних вантажів* : постанова Кабінету Міністрів України від 1 черв. 2002 р. № 733.

Стаття надійшла до редакції 21.12.2010.

Коноваленко Ю. Моделирование рисков при перевозке опасных грузов.

Представлен теоретико-методологический анализ основных подходов к оценке и моделированию транспортных рисков при перевозке опасных грузов, на основе которого предложены конструктивные модификации к существующим подходам с целью повышения их практической ценности. Обоснована целесообразность внесения предлагаемых изменений и обозначены преимущества практического применения каждой модели.

Konovalenko Y. Modeling of risks for hazardous materials transportation.

Theoretical and methodological analysis of the main approaches to assessment and modeling of hazardous materials transportation risks is presented and on its basis constructive modifications for the existing approaches with the purpose of reinforcing their practical value are proposed. Appropriateness of introducing the changes put forward by the author is justified and advantages of applying of each of the models for certain real-life cases are specified.



СИСТЕМНІ ДОСЛІДЖЕННЯ

УДК 519.612:37.091.2

ШАПОВАЛ Світлана, к. т. н., доцент, проректор
з науково-виховної роботи, завідувач кафедри
інженерно-технічних дисциплін КНТЕУ

РОМАНЕНКО Роман, к. т. н., ст. викладач кафедри інженерно-
технічних дисциплін КНТЕУ

ФОРОСТЯНА Нінель, к. пед. н., доцент кафедри інженерно-
технічних дисциплін КНТЕУ

ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ МАТРИЧНИХ КОДІВ В ОСВІТНЬОМУ ПРОЦЕСІ

Розглянуто можливості використання QR-кодів у різних сферах діяльності, зокрема в освітньому процесі, рекламному та туристичному бізнесі. Охарактеризовано основні типи матричних кодів та зазначено технічні особливості їх використання. Наведено програми зчитування кодів для більшості сучасних операційних систем. Здійснено добірку web-ресурсів та програм-генераторів для створення QR-кодів.

Ключові слова: інформаційні технології, відкрита система кодування, матричний код, QR-код.

Технічний прогрес у сфері обміну інформацією набуває все більших обертів, саме тому звичні способи посилання на Web-ресурси, зокрема URL-адреса сайта, вже не в змозі задовольнити зростаючі потреби. Наприклад, URL-адреса сторінки кафедри інженерно-технічних дисциплін http://www.knteu.kiev.ua/kf_intex.php, а у списку рекомендованих джерел, найчастіше наводиться URL-адреса сайта www.knteu.kiev.ua, що нераціонально, оскільки на сайтах новин та Інтернет-магазинів кількість сторінок може сягати 3–4 тис. У зв'язку з цим набувають популярності способи спрощеного введення інформації, а саме – матричні коди.

© Шаповал С., Романенко Р., Форостяна Н., 2011

Вперше ідея щодо розробки криптографічних систем була подана У. Діффі та Р. Хеллманом у 1976 р. [1], з того часу еволюція відкритих систем кодування пройшла декілька етапів:

- розробка матричних алгоритмів шифрування та способів корекції помилок, на цьому етапі слід відзначити значний внесок О. Когновицького у розробку кодів із відкритим ключем [2].
- впровадження в торгівлю та логістику систем кодування на оптичних або електромагнітних носіях;
- використання в розважальній сфері та маркетингу матричних кодів.

Останній етап розпочався із поширенням мобільних пристроїв із потужними процесорами та цифровими фотокамерами. Такі пристрої має переважна більшість студентів та викладачів, але, незважаючи на те, що технічним вимогам для роботи з матричними кодами відповідають усі комунікатори та більшість мобільних телефонів, матричні коди майже не використовуються в освіті як в Україні, так і за кордоном. Метою статті є розробка способів використання матричних кодів у навчальному процесі.

QR-код (від англ. quick response – швидкий відгук) – матричний код (двовірний штрих-код), розроблений і представлений японською компанією "Denso-Wave" у 1994 р. [3]. Основна перевага QR-коду – це легке розпізнавання скануючим непрофесійним обладнанням (зокрема фотокамерою мобільного телефону), що уможливорює використання в торгівлі, рекламі, логістиці.









Сьогодні QR-коди найбільше поширені в Японії – країні, де штрих-коди користувалися такою великою популярністю, що обсяг інформації, зашифрованої в коді, незабаром перестав влаштовувати індустрію. Японці почали експериментувати з новими способами кодування невеликих обсягів інформації у графічному зображенні. Вже на початку 2000 р. QR-коди в Японії можна було побачити на багатьох плакатах, упаковках і товарах.

Код може містити будь-який текст, що складається з літер, цифр і символів або посилання, за якими користувач може отримати інформацію про об'єкт чи місце, де він виготовлений. Усередині QR-коду зашифрована службова інформація, яка дозволяє визначити, що саме зашифровано у коді: посилання, текст, SMS, візитна картка або інші дані.

Найбільш популярні та широко використовувані матричні коди наведено в *табл. 1*.

Таблиця 1

Основні матричні коди та їх коротка характеристика [4]

Характеристики технології	Aztec code	MaxiCode	ShotCode	Micro QR code	QR-код	Data Matrix	Microsoft Tag (HCCB)	PDF417
Зовнішній вигляд								
Автономне зчитування коду	Так	Так	Так	Так	Так	Так	Ні, вимагає звернення до Інтернет-сервера	Так
Друк на чорно-білому принтері	Так	Так	Так	Так	Так	Так	Потрібний кольоровий принтер	Так
Оптимізація для існуючих технологій друку (квадратні/круглі пікселі, розміщені в кутах прямокутної сітки)	Зображення складається зі стандартних квадратних пікселів	Зображення складається зі шпирхів, центральна мішень кругла, друк із малим розширенням ускладнений	Зображення складається із концентричних кіл, друк із малим розширенням ускладнений	Зображення складається зі стандартних квадратних пікселів	Зображення складається зі стандартних квадратних пікселів	Зображення складається зі стандартних квадратних пікселів	Друк із низькою роздільною здатністю можливий (інформацію несуть лише центри трикутників і опорні лінії)	–
Нанесення на різні матеріали (метали і тощо)	Так, достатньо контрастного двокольорного зображення	Так, достатньо контрастного двокольорного зображення	Так, достатньо контрастного двокольорного зображення	Так, достатньо контрастного двокольорного зображення	Так, достатньо контрастного двокольорного зображення	Так, достатньо контрастного двокольорного зображення	Необхідне використання кольору, що різко звужує коло використання	Так, достатньо контрастного двокольорного зображення
Максимальний обсяг даних (при максимальному рівні корекції помилок)	Близько 2 Кбайт	Близько 90 байт	–	9 байт	Близько 2–3 Кбайт	Близько 2–3 Кбайт	13 байт; на сервері може зберігатись рядок довільної довжини	–
Мінімальний розмір	15x15 (пікселі)	–	–	11x11 (пікселі)	21x21 (пікселі)	10x10 (пікселі)	5x10 (кольоровий трикутник)	–
Максимальний розмір	151x151 (пікселі)	–	–	17x17 (пікселі)	177x177 (пікселі)	144x144 (пікселі)	–	–
Коди корекції помилок	Відновлюється до 95 % пошкоджень	Наявні	–	Відновлюється до 25% пошкоджень (фіксовані рівні в 7, 15 і 25 %)	Відновлюється до 30% пошкоджень (фіксовані рівні в 7, 15, 25 і 30 %)	Відновлюється до 30 % пошкоджень	Присутні	–
Стійкість просторового розпізнавання коду	Довільний кут повороту, дзеркальне відображення	–	–	–	Довільний кут повороту	Довільний кут повороту	Невідомо	–
Доступність формату	Формат відкритий, однак захищений патентами	Формат відкритий, однак захищений патентами	–	Формат частково відкритий	Формат частково відкритий	Формат частково відкритий	Формат закритий	–
Використання	Використовується в онлайн-авіа- й залізничних компаніях, а також в реєстраційних документах на автомобілі в Польщі	Внутрішнє використання компанією UPS	Найбільше в рекламі	–	Широке, зокрема у промисловості	Широке, зокрема у промисловості	Технологія на стадії тестування	–
Створення кодів	Безкоштовно	Безкоштовно	Безкоштовно лише на один сайт	Безкоштовно	Безкоштовно	Безкоштовно	На час бета-тестування безкоштовно	–

Оскільки більшість матричних кодів розроблено для зчитування непрофесійними пристроями з невеликою роздільною здатністю камери, то крім області даних, вони мають область, що відображає просторове положення коду (рис. 1). Крім трьох зон, які відображають положення на площині, QR-коди мають зону для корекції кута нахилу площини коду відносно до осі об'єктива камери. Саме ця особливість дозволяє зчитувати QR-коди непрофесійними пристроями з камерами невисокої роздільної здатності (від 1.3 мегапікселя), що зумовило широке розповсюдження кодів у розважальній та рекламній галузях.

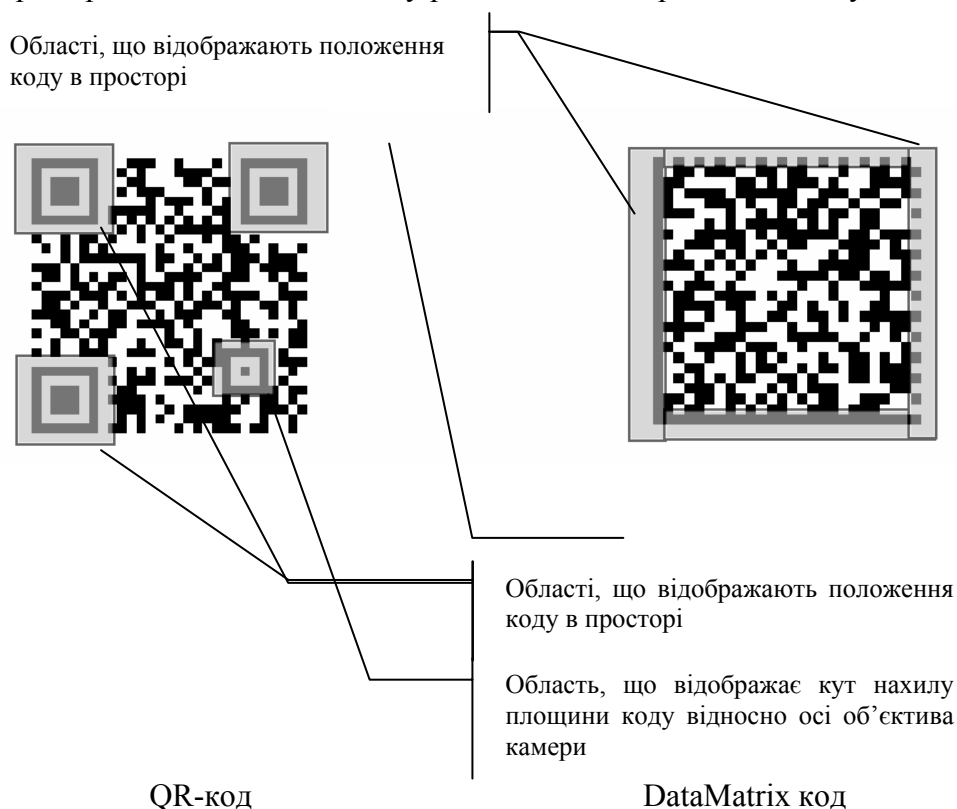


Рис. 1. Будова матричних кодів

DataMatrix коди (Semacode) навпаки – зчитуються переважно професійними сканерами, тому використовуються у сфері логістики та управління товаропотоками. Слід зазначити, що всі алгоритми корекції помилок DataMatrix та QR-кодів перебувають в області даних. Максимальна кількість символів, які містяться в одному QR-коді: цифри – 7089, букви (у т.ч. кирилиця) – 4296.

Саме використання алгоритмів корекції просторового розміщення зумовлює зростаючу популярність QR-кодів у сфері реклами та маркетингу, наприклад, провідні японські оператори мобільного зв'язку випускають під своїм брендом мобільні телефони із вбудованою підтримкою розпізнавання QR-коду.

Для зчитування коду на мобільних телефонах, комунікаторах або ноутбуках встановлюється спеціальне програмне забезпечення (табл. 2).

Таблиця 2

Найбільш популярні програми для зчитування QR-кодів

Операційна система / платформа	Програма	URL-адреса
Symbian OS V9	Kaywa reader	http://reader.kaywa.com/getit
	Nokia barcode reader	http://nds1.nokia.com/NOKIA_COM_1/Microsites/BetaLabs/applications/apps/NokiaBarcodeReaderS6032.sis
	I-Nigma	http://www.i-nigma.mobi/
	Quick Mark	http://www.quickmark.com.tw/En/basic/download.asp
Symbian OS V9.4 (touch interface)	Quick Mark	http://www.quickmark.com.tw/En/basic/download.asp
	Kaywa reader	http://reader.kaywa.com/getit
	Nokia barcode reader	http://nds1.nokia.com/NOKIA_COM_1/Microsites/BetaLabs/applications/apps/NokiaBarcodeReaderS6032.sis
Windows Mobile	Quick Mark	http://www.quickmark.com.tw/En/basic/download.asp
	I-Nigma	http://www.i-nigma.mobi
Mobile Mac OSX	iMatrix	http://www.imatrix.lt
Android	ZXing Barcode Scanner	http://code.google.com/p/zxing/downloads/list
Mobile Java	Kaywa reader	http://reader.kaywa.com/getit
	I-Nigma	http://www.i-nigma.mobi
Windows XP/Vista/7	Quick Mark	http://www.quickmark.com.tw/En/basic/downloadPC.asp
Web-сервіс		http://miniqr.com/reader

Після зчитування коду програма-сканер визначає тип повідомлення і пропонує користувачеві відповідну дію. Якщо це Internet-посилання, програма запропонує перейти на відповідну web-сторінку, якщо ж SMS – відправити, якщо візитна картка – зберегти і записати до контактів телефону або до телефонної книги в Outlook, якщо текст – зберегти або скопіювати.

Наведемо декілька прикладів використання QR-кодів.

Пряме посилання на web-сторінку конкретного товару із зазначенням його основних характеристик:



Акустична гітара Crafter DV 250/VTG
<http://instruments.wikimart.ru/guitar/acoustic/model/68171/>



Інформація про підприємство у вигляді електронної візитної картки (найчастіше у форматі V-card). Сканування такої картки дозволить занести інформацію про підприємство одразу до контактів телефону або поштової програми.



Обладнання для підприємств торгівлі і ресторанного бізнесу

Адреса: вул. Олеся Курбаса, 2г,
м. Київ, 03680

Телефон: (044) 494-33-33;
(044) 459-31-70

Сайт: www.np.com.ua



Електронна адреса: infoSPAMFILTER@np.kiev.ua

Використання в туристичній індустрії. У Львові QR-коди розмістили більше ніж на 80 туристичних об'єктах. Це дозволяє туристам легко орієнтуватися в місті, навіть не знаючи української мови, оскільки QR-коди встановлені на декількох мовах.

Реклама вищих навчальних закладів:



GALLIFREY UNIVERSITY

VISIT US ON MARCH 14

COME AND EXPERIENCE OUR BEAUTIFUL CAMPUS.
REGISTER ONLINE AT GALLIFREY.EDU/VISIT/MARCH OR
USE THE QR CODE WITH YOUR MOBILE DEVICE.



Передача інформації в рольових іграх [5]. Цей напрям можна використовувати для підвищення ефективності навчального процесу.

Слід зазначити, що використання матричних кодів в освіті має широкий потенціал. QR-коди можна використовувати не лише для безпосереднього посилання на web-сторінки, а також для створення за допомогою кодування багаторівневих підручників, посібників або опорних конспектів тощо. Наприклад, у навчальному посібнику викла-

дається лише основний матеріал, а за допомогою QR-коду студент матиме можливість звернутися до більш докладної інформації, зокрема заздалегідь розміщеної викладачем у мережі Internet.

Деякі сайти (наприклад <http://linkstore.ru/qr>) дозволяють безкоштовно зберігати необмежену кількість інформації, також можна використовувати online-сховища, файлообмінні сервери, сторінки викладачів у соціальних мережах або ж безпосередньо сайт навчального закладу.

Для ефективної самостійної роботи з будь-яким виданням, яке містить QR-коди, потрібно мати ПК, планшетний комп'ютер чи комунікатор із доступом до мережі Internet та встановленою програмою для зчитування QR-кодів. Студент, наводячи камеру на QR-код або підносячи друковане видання до web-камери ПК чи ноутбука, одразу відкриває конкретну web-сторінку, що значно зменшує час на пошук, сортування та відбір інформації. Створювати (генерувати) матричні коди можна в спеціальних програмах чи плагінах (додатках) до програм-браузерів. Загальну характеристику генераторів QR-кодів для ОС сімейства Windows наведено в *табл. 3*.

Таблиця 3

Offline-генератори QR-кодів

Назва генератора	Сайт генератора	Функції	Примітки
Addons	https://addons.mozilla.org/en-US/firefox/addon/2780	Плагін для браузера Mozilla Firefox	Створює QR-код для адреси сторінки, якщо навести курсор на кнопку в правому нижньому кутку, і код для виділеного тексту на сторінці.
Quick Mark	www.quickmark.com	Генерація кодів із телефонного номера, візитної картки, SMS повідомлення, листа E-mail та тексту. Можна обрати розмір, колір та формат зображення (лише растрові)	Програма дозволяє генерувати та читати не лише QR-код, а й досить рідкісний Quick Code

Для створення QR-кодів необов'язково встановлювати програми на свій ПК, достатньо скористатися безкоштовними web-сервісами (*табл. 4*).

Сучасний опорний конспект має містити посилання не менш ніж на 40–50 web-сторінок, в іншому випадку знижується ефективність використання мережі Internet. У зв'язку зі значною кількістю символів у посиланнях доцільно додатково закодувати URL-адресу конкретних сторінок у QR-коди.

Таблиця 4

Online-генератори QR-кодів [6]

Web-адреса генератора	Функції
http://qrcoder.ru	Найпростіший генератор без зайвих функцій. Недоліки: проблеми із зчитуванням згенерованих візитних карток
http://www.qr-code.com.ua	Досить простий генератор без особливих графічних елементів. Доцільно користуватися із мобільних пристроїв (смартфони, комунікатори, планшети)
http://keremerkan.net/qr-code-and-2d-code-generator	Визначає колір QR-коду, рівень корекції помилок, за потреби "вкорочує" URL і найголовніше – уможливує завантаження отриманого зображення в 5 різних форматах, у тому числі векторному. Складний інтерфейс
http://mojiq.kazina.com	Японський інтерфейс
http://www.hackzone.ru/tools/qr-gen	Не підтримує кирилицю
http://www.qurify.com/ru	Можливо генерувати лише текст
http://invx.com/ru/	Генерує QR- і DataMatrix-коди одночасно
http://linkstore.ru/qr	Створює посилання на текст, який зберігається на сервері, що зручно для створення багаторівневих підручників
http://www.mobile-barcodes.com/qr-code-generator	Дуже маленький розмір картинки
http://phpqrcode.sourceforge.net/index.php	Бібліотека для створення QR-коду на PHP. На цій же сторінці працює демо-версія
http://mobilecodes.nokia.com/create.jsp	Не підтримує кирилицю. Лише для смартфонів Nokia
http://www.qrstuff.com	Генерує QR-код під час набору
http://kolyadin.ru/qr_code	Проблеми із кирилицею
http://www.snapmaze.com	Можна обрати колір QR-коду і замовити футболку
http://qrcode.es/?page_id=90&language=en&language=en	Можна обрати колір QR-коду

У лютому 2011 р. кафедрою інженерно-технічних дисциплін КНТЕУ розроблено та видано перше в Україні методичне видання, що містить QR-коди – опорний конспект лекцій з дисципліни "Технічні засоби митного контролю". Оскільки опорний конспект містить близько 60 посилань на web-сторінки 23 Internet-сайтів, то всі посилання закодовані в QR-коди, що робить заповнення опорного конспекту дійсно інтерактивним.

Проведене дослідження дозволяє констатувати, що QR-коди поки не набули широкого використання в галузі освіти не лише в Україні, а й у Росії, однак їх впровадження є доцільним і актуальним. Якщо раніше штрих-код був зрозумілий лише касовим апаратам, то тепер завдяки QR-кодам можна, лише володіючи мобільним телефоном, комп'ютером чи комунікатором із вбудованою фотокамерою, отримувати повну та достовірну інформацію про об'єкти, товари, теорії або вичерпну інформацію за темами певної дисципліни. QR-коди дозволяють зробити те, що 2–3 роки тому сприймалося як фантастика – поєднати друковані видання та Internet-ресурси. Отже, в наших руках є унікальний інструмент, який дозволить ще на крок стати ближче до студента.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Diffie W. New Directions in Cryptography / W. Diffie, M.E. Hellman // IEEE Transactions on Information Theory. — 1976. — V. IT-22, № 6. — P. 644–654.
2. Когновицкий О. С. Основы циклических кодов : учеб. пособие / О. С. Когновицкий. — Л. : ЛЭИС, 1990. — С. 24–68.
3. QR-код // Википедия: свободная энциклопедия. — Режим доступа : <http://ru.wikipedia.org/wiki/QR-%D0%BA%D0%BE%D0%B4>.
4. Сравнение характеристик штрихкодов // Википедия: свободная энциклопедия. — Режим доступа : http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BD%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5_%D1%85%D0%B0%D1%80%D0%B0%D0%BA%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BA_%D1%88%D1%82%D1%80%D0%B8%D1%85%D0%BA%D0%BE%D0%B4%D0%BE%D0%B2.
5. Игра офлайн: QR-коды и ориентирование в городе. — Режим доступа : <http://habrahabr.ru/blogs/infolust/100854/>.
6. 17 онлайн генераторов QR-кода. — Режим доступа : <http://www.kompoblog.ru/?p=668>.

Стаття надійшла до редакції 18.03.2011.

Шаповал С., Романенко Р., Форостяная Н. Перспективы использования матричных кодов в образовательном процессе. Рассмотрены возможности использования QR-кодов в различных сферах деятельности, в частности в образовательном процессе, рекламном и туристическом бизнесе. Охарактеризованы основные типы матричных кодов, указаны технические особенности их использования. Приведены программы считывания кодов для большинства современных операционных систем. Осуществлена подборка web-ресурсов и програм-генераторов для создания QR-кодов.

Shapoval S., Romanenko R., Forostyana N. Prospects of using matrix codes in education. The possibility of QR codes using in different spheres, especially education, advertising and tour business is investigated in this article. The main types of matrix codes are described, the technical peculiarities of their using are denoted. The programs of code reading for most modern operation systems are given. The selection of web-resources and off-line generators for QR codes creation is undertaken.

УДК 347.715:004.087

КРУТОВА Анжеліка, к. е. н., доцент Харківського державного університету харчування та торгівлі

ПРОБЛЕМИ АНАЛІЗУ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ

Запропоновано класифікацію рівнів та критеріїв, а також методику аналізу економічної та технологічної ефективності підприємств електронної комерції споживчого сектору. Для проведення комплексної діагностики діяльності підприємства електронної комерції до формули розрахунку інтегрованого показника економічної ефективності введено критерій рейтингу; розроблено матрицю рейтингів показників економічної ефективності електронної комерції.

Ключові слова: електронна комерція, електронна торгівля, Інтернет-бізнес, електронний сегмент економіки, ефективність економічної діяльності, Інтернет-маркетинг, комерція сектору В2С.

Електронна комерція порівняно з традиційними видами ділової активності має вагомі переваги. Зокрема використання нових електронних форм комунікації істотно знижує витрати на організацію та підтримку всієї інфраструктури бізнесу, а можливості електронної комерції дозволяють у будь-який момент перепроєктувати стратегію його ведення. Однак, незважаючи на явні переваги використання електронних засобів взаємодії в бізнесі, для організації ефективного управління підприємства електронного сегменту економіки потребують аналітичних досліджень, чітко формалізованих за кількісними оцінками.

Ефективність економічної діяльності суб'єкта господарювання характеризують певні чинники, а саме: чітке формулювання цілей і стратегій; достатня частка власного капіталу; стабільна, але гнучка організація; раціональне виробництво; інновації; товари і/або послуги; чітке управління і контроль витрат; висока мотивація персоналу; позитивний імідж організації (бренд) завдяки якості й надійності реалізованих товарів та послуг. Тобто, щоб електронна комерційна діяльність була успішною, необхідно знати, як виміряти ступінь цього успіху [1, с. 280]. Крім того, створення і впровадження сучасних систем електронної комерції вимагає залучення значних фінансових ресурсів. Дослідження, проведене компанією Datamonitor Group, свідчить, що на організацію присутності підприємства як суб'єкта електронної комерційної діяльності у мережі в країнах Західної Європи

© Крутова А., 2011

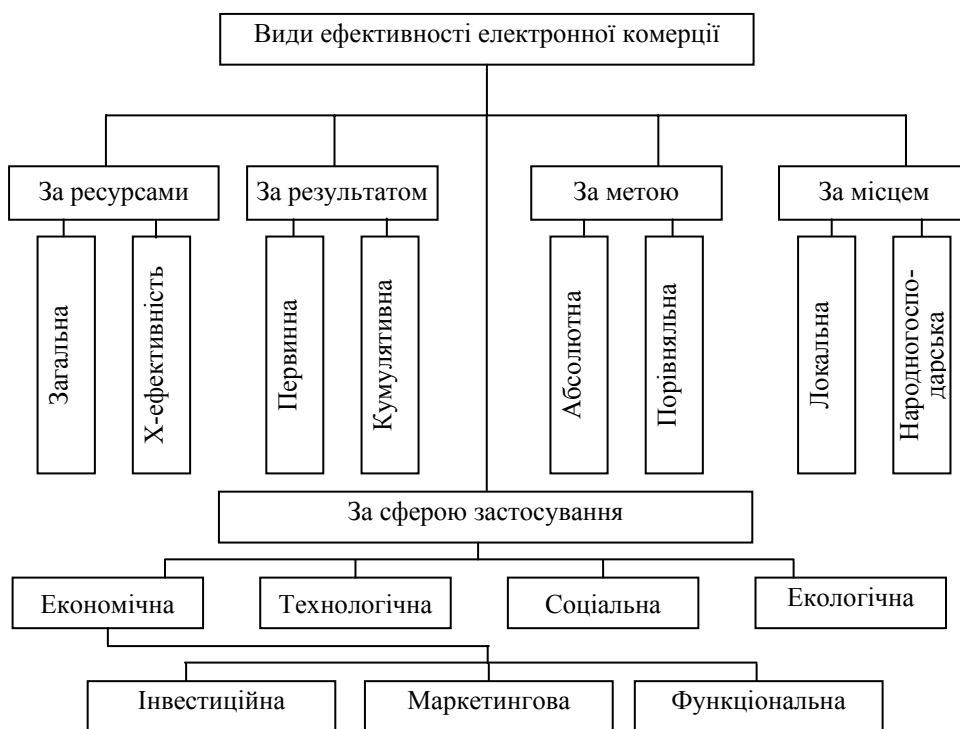
необхідно близько 30 тис., а у США – близько 50 тис. доларів США [2]. За прогнозом компанії Boston Consulting Group, незважаючи на постійне зниження цін на апаратне забезпечення електронної комерції, у найближчі роки спостерігатиметься тенденція до зростання середньої вартості сайтів електронних магазинів та їх контенту, яка у 2012 р. становитиме близько 100 тис. доларів США [3]. Оцінка ефективності інвестицій у системи електронної комерції також набуває актуальності.

Специфіка конкурентного середовища функціонування підприємств електронної комерції вимагає комплексного підходу до аналізу економічної ефективності. Метою статі є розробка нових теоретичних положень, методологічних підходів, методів та обліково-інформаційного забезпечення управління ефективністю підприємств електронної комерції з урахуванням вітчизняного та зарубіжного досвіду.

Питання теорії та методології аналізу ефективності підприємницької діяльності розглядалися в роботах М. Баканова, І. Бланка, І. Дмитрієва, В. Каретто, А. Контаровича, Є. Мниха, К. Павлова, В. Плєскач, С. Растворцевої, В. Царьова, А. Шеремета та інших вітчизняних і зарубіжних науковців. Однак дотепер має місце невизначеність багатьох теоретичних і практичних проблем управління ефективністю економіки. Більшість визначень ефективності не дають точної уяви про це поняття [4, с. 52]. Щодо аналізу ефективності функціонування підприємств електронної комерції, автори розглядають окремі групи показників: функціональної [5, с. 191; 6, с. 57; 7, с. 133; 8, с. 64; 9, с. 205–224], операційної [10, с. 76 – 77; 11, с. 26; 1, с. 281; 7, с. 134], маркетингової [12, с. 94; 13, с. 7; 14, с. 135; 15, с. 211] та інвестиційної ефективності [16, с. 37; 17, с. 85; 15, с. 213]; необхідна методика комплексного дослідження економічної ефективності підприємств електронної комерції, яка дозволить сформулювати уяву про загальні тенденції діяльності у порівнянні з іншими підприємствами.

Через неоднозначність трактування категорії "ефективність діяльності", ускладнюється її використання для визначення економічної ефективності створення, функціонування та оцінки вартості бізнес-систем електронної комерції у споживчому секторі. Окремі розробки характеризуються спробами пристосувати існуючі методики оцінки ефективності впровадження бізнес-проектів до специфічної сфери комерції, що здійснюється за допомогою мережі Інтернет. Такі методики базуються на визначенні відношення економічного ефекту від впровадження до суми витрат, пов'язаних із впровадженням, експлуатацією та підтримкою функціонування інфраструктури електронної комерції. В умовах інформатизації економіки виникає проблема кількісного оцінювання якісної сторони функціонування систем електронної комерції. Жодне із визначень поняття "ефективність" не відповідає специфіці підприємств електронної комерції, її ролі в управлінні та місцю в економічній науці. Усе це ускладнює виконання завдань з управління електронним сегментом економіки.

Ефективність електронної комерції, на думку, Д. Еймора, характеризує ступінь відповідності технологій, прийомів та правил, що використовуються, потребам суб'єктів господарювання при досягненні ними цілей комерційної діяльності [18, с. 130], подібним визначенням користується і В. Плескач [7]. К. Лаудон визначає ефективність електронної комерції як засіб аналізу доцільності витрат на впровадження електронних технологій просування продукції, товарів і послуг [19, с. 433]. Автори розглядають ефективність електронної комерції здебільшого з позицій оцінки ефективності впровадження в комерційну діяльність сучасних інформаційно-комунікаційних технологій. Комплексно оцінити ефективність застосування засобів електронної комерції в організації торговельної діяльності дозволить використання узагальненої системи функціональних та економічних показників. Розроблена методика оцінки ефективності електронної комерції базується на класифікації видів, рівнів та критеріїв ефективності електронної комерції (рисунком), завдяки своїй комплексності вона може бути покладена в основу як індивідуальних оптимізаційних моделей підприємств, так і моделей управління ринками електронної комерції на макроекономічному рівні.



Класифікація ефективності електронної комерції

Впровадження засобів електронної комерції може бути ефективним на різних рівнях економіки – від світового до рівня окремих господарюючих суб'єктів. Ефективність слід розглядати з позиції

корисності для підприємства як первинного господарюючого суб'єкта та з позиції держави (або ефективності всієї економічної системи – народногосподарського комплексу) [17, с. 83]. Тобто витрати, пов'язані з впровадженням технологій електронної економічної діяльності виникають здебільшого на рівні підприємств, а ефект може бути як для самого підприємства, так і для розвитку економіки регіону, галузі та держави. При цьому на кожному з наведених рівнів ефективність електронної комерції слід розглядати як комплексну категорію, складовими якої є економічна, технологічна, соціальна та екологічна ефективність, а комплексний показник економічної ефективності електронної комерції має складатися з елементів інвестиційної, маркетингової та функціональної ефективності (табл. 1).

Таблиця 1

Показники оцінки економічної ефективності систем електронної комерції

Найменування показника	Умовне позначення	Формула розрахунку
Маркетингова ефективність електронної комерції		
Загальна кількість відвідувачів, осіб	Q	$Q = \sum_{i=1}^N Q_i$
Загальна кількість відвідувачів, які зробили покупки, осіб	Qb	$Qb = \sum_{i=1}^N Qb_i$
Кількість повторних відвідувачів, осіб	RQr	$RQr = \sum_{i=1}^N Qr_i$
Кількість повторних відвідувачів, які зробили покупки, осіб	$RQbr$	$RQbr = \sum_{i=1}^N Qbr_i$
Питома вага покупців від загальної кількості відвідувачів, %	W_Q^{Qb}	$W_Q^{Qb} = \frac{Qb}{Q} \cdot 100\%$
Питома вага повторних відвідувачів, які зробили покупки, від загальної кількості повторних відвідувачів, %	W_Q^{Qbr}	$W_Q^{Qbr} = \frac{Qbr}{Q} \cdot 100\%$
Обсяг зроблених покупок, грн	Vab	$Vab = \sum_{i=1}^N [p, i]$
Обсяг покупок у середньому на одного відвідувача, грн	Vav	$V_{av} = \frac{\sum_{i=1}^N Vab_i}{Q}$
Кількість зроблених покупок, шт.	$Vabs$	$Vabs = \sum_{i=1}^N Vabs_i$

Продовження таблиці 1

Найменування показника	Умовне позначення	Формула розрахунку
Кількість покупок у середньому на одного відвідувача, шт.	V_{avr}	$V_{avr} = \frac{\sum_{i=1}^N V_{abs_i}}{Q}$
Максимальний обсяг покупок, що припадає на одного покупця, грн	V_{max}	$V_{max} = \max[p, i]$
Мінімальний обсяг покупок, що припадає на одного покупця, грн	V_{min}	$V_{min} = \min[p, i]$
Інвестиційна ефективність електронної комерції		
Сумарні інвестиції (c) у систему електронної комерції	Tc	$Tc = \sum_{i=1}^N c_i$
Сумарний дохід від впровадження системи електронної комерції r	Tr	$Tr = \sum_{i=1}^N r_i$
Ефективність інвестицій в електронну комерцію	ROI	$ROI = \frac{Tr - Tc}{Tc}$
Капітальні витрати, скориговані за коефіцієнтом дисконтування (α)	$R\alpha$	$R\alpha = \frac{T_k}{\alpha + 1}$
Чистий прибуток на акцію (P_{net} – чистий прибуток, P_{priv} – дивіденди за привілейованими акціями, N – загальна кількість акцій)	Pn	$Pn = \frac{P_{net} - P_{priv}}{N}$
Коефіцієнт покриття дивідендів (D)	Rd	$Rd = \frac{P_{net}}{\sum D}$
Коефіцієнт самофінансування (Dc – амортизаційні відрахування, L – сума залучених коштів, AP – сума кредиторської заборгованості)	Rf	$Rf = \frac{P_{net} + Dc}{L + AP}$
Ефективність функціонування систем електронної комерції		
<i>Показники оцінки майнового стану підприємства електронної комерції</i>		
Частка активної частини (Af_{act}) основних засобів (Af)	R_{act}	$R_{act} = \frac{Af_{act}}{Af}$
Коефіцієнт зносу активної частини основних засобів	$Rdact$	$Rdact = \frac{Dc_{act}}{Af_{act}}$
Коефіцієнт оновлення основних засобів	$Rraf$	$Rraf = \frac{Af_{new}}{Af_{end}}$
Коефіцієнт оновлення нематеріальних активів	$Rria$	$Rria = \frac{Ia_{new}}{Ia_{end}}$
Розмір чистого оборотного капіталу ($Acur$ – поточні активи, $Lcur$ – поточні зобов'язання)	A_{net}	$A_{net} = Acur - Lcur$

Продовження таблиці 1

Найменування показника	Умовне позначення	Формула розрахунку
<i>Показники оцінки ліквідності підприємства електронної комерції</i>		
Коефіцієнт поточної ліквідності	R_{cla}	$R_{cla} = \frac{A_{cur}}{L_{cur}}$
Коефіцієнт ліквідності робочого капіталу (S – запаси, C – витрати)	R_{lwc}	$R_{lwc} = \frac{S + C}{L_{cur}}$
Частка оборотних засобів у активах (A – господарські засоби нетто)	R_{Acur}	$R_{Acur} = \frac{A_{cur}}{A}$
Коефіцієнт покриття	R_{lna}	$R_{lna} = \frac{L}{A_{net}}$
<i>Показники фінансової стійкості підприємства електронної комерції</i>		
Коефіцієнт конвертації власного капіталу (Ic)	R_{con}^1	$R_{con}^1 = \frac{A_{net}}{Ic}$
Коефіцієнт конвертації залученого капіталу	R_{con}^2	$R_{con}^2 = 1 - R_{con}^1$
Коефіцієнт фінансової залежності	R_{fd}	$R_{fd} = \frac{1}{R_{con}^1}$
Коефіцієнт відношення залученого (Dc) та власного капіталу	R_{Dlc}	$R_{Dlc} = \frac{Dc}{Ic}$
<i>Показники оцінки ділової активності підприємства електронної комерції</i>		
Коефіцієнт оборотності запасів	R_{ts}	$R_{ts} = \frac{Sales}{S}$
Оборотність запасів	T	$T = \frac{360}{R_{ts}}$
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (Ar)	R_{tar}	$R_{tar} = \frac{Sales}{AR}$
Коефіцієнт погашення дебіторської заборгованості	R_{car}	$R_{car} = \frac{360}{R_{tar}}$
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (AP)	R_{tap}	$R_{tap} = \frac{Sales}{AP}$
Коефіцієнт погашення кредиторської заборгованості	R_{cap}	$R_{cap} = \frac{360}{R_{tap}}$
Коефіцієнт оборотності нематеріальних активів (IA)	R_{tia}	$R_{tia} = \frac{Sales}{IA}$
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	R_{tic}	$R_{tic} = \frac{Sales}{IC}$

Закінчення таблиці 1

Найменування показника	Умовне позначення	Формула розрахунку
Рентабельність оборотних активів (<i>CA</i>) (<i>GP</i> – валовий прибуток, <i>NP</i> – чистий прибуток)	<i>Eca</i>	$Eca = \frac{GP}{CA}$
Рентабельність необоротних активів	<i>Eia</i>	$Eia = \frac{GP}{IA}$
Рентабельність продажів	<i>Es</i>	$Es = \frac{NP}{Sales}$

Під інвестиційною ефективністю слід розуміти ступінь привабливості підприємства електронної комерції як об'єкта інвестицій – показник відношення середньорічної суми прибутку до суми капітальних вкладень і строк окупності вкладених коштів. Під маркетинговою – ефективність впровадження у бізнес-процеси Інтернет-технологій за їх комунікативним ефектом, тобто вплив використання інструментів Інтернет-маркетингу на процеси просування товарів та послуг. Група показників маркетингової ефективності електронної комерції характеризує поточні результати торговельної діяльності в електронному середовищі. Для оцінки кінцевих результатів електронної комерції призначені показники функціональної ефективності. Більшість запропонованих показників є специфічними, а деякі використовуються для аналізу діяльності традиційних підприємств (наприклад, коефіцієнти фінансового аналізу). Однак навіть за такими показниками неможливо використовувати традиційні критерії інтерпретації.

Для комплексної оцінки ефективності діяльності підприємств електронної комерції сектору B2C* доцільно використовувати інтегрований показник економічної ефективності, до якого мають увійти найбільш важливі індикатори, що враховують специфіку електронної економічної діяльності. Однак у запропонованій системі показники мають різний рівень суттєвості для комплексного висновку та різний рівень зв'язку [20, с. 169]. Саме тому для проведення комплексної діагностики діяльності підприємств електронної комерції до формули розрахунку інтегрованого показника було додано рейтинги, для визначення яких розроблено матрицю специфічних значень показників економічної ефективності електронної комерції (табл. 2). За визначеними із використанням формули (1) показниками оцінюється рейтинг підприємства електронної комерції.

* B2C (від англ. Business-to-customer – Бізнес для споживача) – сектор ринку, орієнтований на роботу з кінцевими споживачами товарів або послуг через електронні магазини та інші організації, які реалізують продукцією через Інтернет безпосередньо споживачам; розрахунки у секторі B2C здійснюються в електронній формі).

**Матриця рейтингів показників економічної ефективності
підприємств електронної комерції**

Показники	Рейтинг					
	0	1	2	3	4	5
Питома вага покупців від загальної кількості відвідувачів, %	≤5	6–8	9–10	11–14	15–19	≥20
Питома вага покупців, від загальної кількості повторних відвідувачів, %	≤10	11–15	16–20	21–25	26–29	≥30
Кількість покупок у середньому на одного відвідувача, шт.	≤0.1	0.15	0.2	0.25	0.3	0.4
Коефіцієнт покриття дивідендів	≥3	2.8–2.9	2.5–2.7	2.3–2.4	2.1–2.2	≤2
Коефіцієнт самофінансування	≤0.5	0.6	0.7	0.8	0.9	≥1
Частка активної частини основних засобів для підприємств, які: - поєднують традиційну та електронну діяльність; - здійснюють діяльність у мережі	≤0.4 ≤0.6	0.43 0.65	0.47 0.7	0.05 0.75	0.55 0.8	≥0.6 0.9
Коефіцієнт оновлення основних засобів	≤0.1	0.12	0.14	0.16	0.18	0.2–0.3
Коефіцієнт зносу нематеріальних активів	≥0.5	0.45	0.4	0.45	0.3	≤0.2
Коефіцієнт оновлення нематеріальних активів	≤0.1	0.12	0.14	0.16	0.18	0.2–0.3
Коефіцієнт поточної ліквідності	0–0.2	0.2–0.4	0.4–0.6	0.6–0.9	0.9–1.2	≥1.2
Коефіцієнт ліквідності робочого капіталу	≤0.1	0.2	0.2	0.3	0.4	≥0.5
Частка оборотних засобів в активах	≤0.4 ≥0.6	0.4–0.43	0.44–0.46	0.46–0.7	0.48–0.49	0.5–0.6
Коефіцієнт концентрації власного капіталу	≤0.3	0.4	0.5	0.6	0.7	≥0.8
Коефіцієнт фінансової залежності	0.9–1	0.7–0.9	0.5–0.7	0.3–0.5	0.1–0.3	≤0.1
Коефіцієнт відношення залученого та власного капіталу	≥0.3	0.25–0.29	0.2–0.24	0.15–0.19	0.11–0.14	≤0.1
Швидкість обертання запасів, днів	≥60	45–60	30–45	20–30	10–20	≤10
Швидкість погашення дебіторської заборгованості, днів	≥180	140–180	100–140	60–100	30–60	≤30
Швидкість погашення кредиторської заборгованості, днів	≥180	140–180	100–140	60–100	30–60	≤30
Оборотність нематеріальних активів, оборотів	≤0.5	0.6	0.7	0.8	0.9	≥1
Рентабельність оборотних активів (за умов внесення нематеріальних товарів до складу запасів)	≤3	4	5	6	7	≥8
Рентабельність продажу	≤5	5–7	8–10	11–14	15–18	≥18

Інтегрований показник, який містить всі три складові економічної ефективності електронної комерції, характеризує економічну ефективність розробки та експлуатації системи електронної комерції, може бути визначений за формулою:

$$IR = \sum_{i=1}^n Y_i / n, \quad (1)$$

де Y_i – рейтинг i -го показника;
 n – кількість показників у моделі.

Для комплексного аналізу економічної ефективності окремого підприємства сектору В2С у порівнянні з еталонними показниками доцільно використовувати метод, який базується на визначенні сумарного за всіма показниками відхилення від оптимуму. Інтегрований показник економічної ефективності має визначатися за формулою (2):

$$f_j(x) = \sum_{i=1}^n \Delta M_i(x_i) \rightarrow \min, \quad (2)$$

де ΔM_i – це відхилення i -го показника від його еталонного значення x .

Незважаючи на важливість результатів аналізу економічної ефективності, їх недостатньо для управління підприємством електронної комерції. Суб'єкти господарювання, які приймають рішення використовувати засоби електронної комерції, повинні розуміти, що традиційні параметри не задовольняють вимог інформаційної економіки. Тому, крім системи показників економічної ефективності, було розроблено методику оцінки технологічної ефективності систем електронної комерції.

Необхідність проведення якісного аналізу технологічного забезпечення електронної комерції розглядали О. Березін, Л. Винарник, А. Кантарович, О. Нельзіна, В. Плескач, Ю. Рогушина, В. Рябцун, С. Смірнов, В. Царьов, І. Ярова та ін. Електронна комерція може бути концептуалізована як елемент процесу економічного виробництва, у якому покупці отримують економічні переваги від використання сайту електронної комерції у здійсненні економічних трансакцій [21, с. 3], а під ефективністю використання систем електронної комерції слід розуміти ступінь відповідності використовуваних у ній технологій, прийомів та правил комерційним потребам її суб'єктів [7, с. 130]. Таке визначення досить коректно характеризує процес оцінювання технологічної ефективності систем електронної комерції.

Електронна комерція належить до найсучасніших технологій самообслуговування покупців [21, с. 4]. Крім того, Інтернет є ефективним засобом вимірювання результатів, що пояснюється його інтерактивним походженням, і це надзвичайно корисно, коли необхідно проаналізувати реакцію споживачів на комерційні ініціативи підприємства [1, с. 280]. Запропонована методика аналізу технологічної

ефективності систем електронної комерції містить аналіз вимог споживачів до таких якісних параметрів системи електронної комерції, як дизайн та інформативність web-сторінок; зручність пошуку; зручність оформлення замовлень і платежів; цінова та дисконтна політика; робота служби доставки та інші фактори, які формують позитивне ставлення та довіру споживачів до підприємства електронної комерції. На практиці доцільно використовувати систему показників оцінки технологічної ефективності електронної комерції з позицій задоволення комерційних потреб її суб'єктів, які слід розглядати в рамках математичної ймовірнісної моделі, побудованої на базі експертних оцінок.

Показники оцінки технологічної ефективності систем електронної комерції:

Cint – ступінь зручності інтерфейсу;

Ctr – зовнішній вигляд та інформативність сторінок;

Cac – персоналізація доступу;

Clo – швидкість завантаження сторінок;

Tru – рівень довіри до магазину;

Csp – швидкість обробки замовлень;

Cpay – зручність платіжних засобів;

Cdoc – рівень уваги до відвідувачів;

Csup – сервісна підтримка;

Cpri – цінова політика;

Cdis – дисконтна політика;

Cdel – робота служби доставки;

Cas – асортимент.

Масив показників технологічної ефективності системи електронної комерції ($m[i, j]$) формується шляхом присвоєння їм суб'єктивних оцінок респондентів за шестибальною шкалою (5 – відмінно, 4 – дуже гарно, 3 – гарно, 2 – задовільно, 1 – погано, 0 – незадовільно). Після чого визначається середньоарифметичне значення кожного показника за формулою (3):

$$\bar{m}_i = \frac{\sum_{j=1}^R m[i, j]}{R}, \quad (3)$$

де i – показник технологічної ефективності;

j – суб'єктивна оцінка, надана респондентом;

R – загальна кількість респондентів.

Для визначення загального рівня технологічної ефективності заданої системи електронної комерції формулюється цільова функція у (4), в якій кожен показник оцінюється згідно рейтингу його важливості для забезпечення системи.

$$y = \frac{\sum_{i=1}^Q m_i \cdot \alpha_i}{R}, \quad (4)$$

де Q – загальна кількість показників технологічної ефективності;
 α – рейтинг i -го показника.

Паралельно з економічною та технологічною ефективністю електронна комерція має соціальний та екологічний ефект, який особливо відчутний на регіональному та державному рівні. Питання визначення соціального ефекту та впливу на стан екології все більше цікавлять науковців, практиків, громадськість та органи влади. Однак інструментарій визначення соціальної та економічної ефективності й досі не сформований і потребує подальших досліджень. Проблеми визначення соціальної ефективності широко розглядаються в теорії менеджменту. Основним критерієм соціальної ефективності прийнято вважати задоволення потреби соціального характеру, зокрема потреби робітників у зростанні матеріального благополуччя та задоволенні духовних запитів [4, с. 52]. Вимірювати соціальну й екологічну ефективність електронної комерції у кількісних показниках досить складно, оскільки не існує загально визначених критеріїв оцінки ступеня задоволення, а щодо екології, то оцінити більш-менш достовірно можливо лише завдану шкоду. Однак саме електронна комерція здатна вплинути на розвиток екологічної ситуації. Наведемо лише кілька прикладів. Обсяги продажу електронних книг у США зросли у 2009 р. у порівнянні з 2008 р. у чотири рази [14, с. 41]. Така ситуація склалася не тільки внаслідок низької вартості електронних видань, а й завдяки численним корисним додаткам, які пропонуються одночасно з цифровою книгою (наприклад, вбудований сервіс пошуку незнайомих слів у тлумачному словнику або у вільній Інтернет-енциклопедії).

Гостріше проблема постає для передплатних видань та реклами. Витрати на придбання паперу та доставку періодичних видань становлять понад 50 % вартості їх випуску, отже поширення нового покоління електронних пристроїв для читання (наприклад, Kindle) дозволить значно скоротити такі витрати. Це сприятиме підвищенню показників економічної ефективності підприємств електронної комерції, крім того стане на користь і навколишньому середовищу – скоротяться масштаби вирубки лісів для виробництва паперу, що дозволить знизити ступінь забруднення водойм та повітря, зменшити обсяги транспортних перевезень і використання вуглеводневого палива. Питання впливу електронної комерції на екологічну ситуацію потребують досліджень з боку наукової спільноти з метою визначення оптимального співвідношення екологічної та економічної складових у перспективі розвитку регіонів та країни, тенденцій структурної перебудови галузевого профілю народного господарства та перерозподілу ресурсів на користь екологосумісних галузей. Такі дослідження мають стати

науковим підґрунтям розробки в Україні державної програми розвитку електронної комерції як сфери діяльності, яка сприяє підвищенню соціальної, екологічної та економічної ефективності народного господарства й окремих суб'єктів господарювання.

Таким чином, впровадження Інтернет-технологій у комерційну діяльність може бути ефективним на різних рівнях економіки – від світового до рівня окремих господарюючих суб'єктів. На кожному рівні ефективність електронної комерції слід розглядати, як комплексну категорію, що складається з критеріїв економічної, технологічної, соціальної та екологічної ефективності. Економічна ефективність має оцінюватися комплексно із використанням інтегрованого показника, який враховує особливості ведення економічної діяльності в мережі Інтернет та містить індикатори ефективності функціональної, маркетингової та інвестиційної. На інтерпретацію цих показників впливає специфіка ведення комерційної діяльності в електронному форматі. Тому для проведення діагностики діяльності до формули розрахунку інтегрованого показника економічної ефективності додано рейтинги у вигляді розробленої матриці специфічних значень показників економічної ефективності підприємств електронної комерції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Онлайновый электронный бизнес: реальность, конкурентоспособность, эффективность* [Текст] / под ред. Л. С. Винарника, Я. Г. Берсуцкого. — Донецк : ИЭП НАН Украины, ДонУЭП, 2008. — 328 с.
2. *The Datamonitor Group* [Internet-resource]. — Access mode: <http://www.datamonitor.com>.
3. *Busby, Ed The CMO's Imperative Taking New Digital Realities* / [Internet-resource]. — Access mode : <http://www.bcg.com/documents/file66995.pdf>.
4. *Павлов К. В. Управление социально-экономической эффективностью как перспективное направление теории менеджмента* [Текст] / К. В. Павлов, С. Н. Растворцева // *Управління розвитком*. — 2008. — № 18. — С. 51–54.
5. *Курташова І. В. Управління витратами та доходами інтрнет-представництв в контексті обліку за центрами відповідальності* [Текст] / І. В. Курташова // *Актуальні проблеми економіки*. — 2009. — № 12 (102). — С. 188–193.
6. *Макарова М. В. Інформаційні і мережні технології: оцінка продуктивності на макрорівні* [Текст] / М. В. Макарова // *Економіка та держава*. — 2006. — № 10. — С. 56–60.
7. *Плескач В. Л. Технології електронного бізнесу* [Текст] : монографія / В. Л. Плескач. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. — 223 с.
8. *Смирнов С. Н. Электронный бизнес* [Текст] / С. Н. Смирнов. — М. : ДМК Пресс : Компания АйТи, 2003. — 240 с.
9. *Царев В. В. Электронная коммерция* [Текст] / В. В. Царев, А. А. Кантарович. — СПб. : Питер, 2002. — 320 с.

10. Голик В. С. Оценка эффективности функционирования интернет-проекта [Текст] / В. С. Голик // Маркетинг в России и за рубежом. — 2006. — № 3 (53). — С. 76–83.
11. Ковальчук К. Ф. Комплексная оценка эффективности информационно-интеллектуальных технологий: формирование критериев [Текст] / К. Ф. Ковальчук, Л. Н. Бандорина // Академічний огляд. — 2004. — № 2. — С. 25–30.
12. Винарник Л. С. Онлайн-электронный бизнес: сущность и показатели функционирования, развития [Текст] / Л. С. Винарник, А. Н. Щедрин // Економіка промисловості. — 2005. — № 3 (29). — С. 91–96.
13. Воронин А. В. Синергизм функций менеджмента и маркетинга в управлении предприятием [Текст] / А. В. Воронин // Управління розвитком. — 2008. — № 18. — С. 7–12.
14. Коупленд М. В. Конец бумажной эры [Текст] / М. В. Коупленд // Компаньон. — 2009. — № 15 (636). — 17–23 апреля. — С. 40–43.
15. Ярова И. О. Методологічні підходи до визначення ефективності впровадження Інтернет-технологій у просуванні товаропотоків [Текст] / И. О. Ярова, О. В. Березін // Актуальні проблеми економіки. — 2007. — № 12 (78). — С. 208–216.
16. Бондар И. Эффективность реального инвестирования Интернет-магазинов [Текст] / И. Бондар // Економіка. — 2009. — № 2 (93). — С. 35–39.
17. Пуряев А. С. Сущность понятия "эффективность" и основные методы ее оценки [Текст] / А. С. Пуряев, Г. Ф. Юсупова, А. М. Назмутдинов // Вестник ИжГТУ. — 2008. — № 3. — С. 83–87.
18. Эймор Д. Электронный бизнес: эволюция или революция [Текст] / Д. Эймор ; пер. с англ. — М. : СПб. : Вильямс, 2001. — 752 с.
19. Laudon, Kenneth C. E-commerce: business, technology, society [Text] / Kenneth C. Laudon, Carol Guercio Traver. — USA : Addison Wesley, 2002. — 762 p.
20. Іванюта П. В. Управлінські інформаційні системи в аналізі і аудиті [Текст] : навч. посіб. / П. В. Іванюта. — К. : Центр учбової літератури, 2007. — 180 с.
21. Hahn Jungpil, Kauffman Robert J. Measuring and comparing the effectiveness of E-commerce website designs [Internet-resource]. — Access mode : http://www.misrc.umn.edu/workshops/2003/spring/Hahn_020703.pdf.

Стаття надійшла до редакції 13.01.2011.

Крутова А. Проблемы анализа экономической эффективности электронной коммерции. Предложена классификация уровней и критериев, а также методика анализа экономической и технологической эффективности предприятий электронной коммерции потребительского сектора. Для проведения комплексной диагностики деятельности предприятия электронной коммерции в формулу расчета интегрированного показателя экономической эффективности введен критерий рейтинга; разработана матрица рейтингов показателей экономической эффективности электронной коммерции.

Krutova A. Questions of the electronic commerce economic efficiency analysis. Classification of the electronic commerce efficiency levels, types and criteria is developed and the method of the electronic commerce economic and technological efficiency analysis is offered. For the complex diagnostics of the activity of the electronic commerce enterprise rating index is added to the formula of the economic efficiency integrated index computation and the matrix of the rating is developed.



УДК 342.734

ФЛОРЕСКУЛ Надія, здобувач кафедри фінансів КНТЕУ

**ПРАВОВЕ РЕГЛАМЕНТУВАННЯ
ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ**

Розглянуто нормативно-правову базу державного фінансування соціального захисту в Україні у контексті формування соціально орієнтованої економіки. Запропоновано модель розвитку соціального партнерства як ефективного механізму регулювання соціально-трудових відносин через формування відповідної нормативно-правової бази.

Ключові слова: соціальне забезпечення, соціальний захист, правове забезпечення соціального захисту населення.

Соціальне забезпечення в Україні досі не відповідає міжнародним стандартам, що особливо небезпечно в умовах загальної фінансової нестабільності. Навіть визначені чинним законодавством державні соціальні гарантії не забезпечуються у повному обсязі. На фінансову складову соціального захисту населення негативно впливає недосконалість нормативно-правової бази. Саме тому дослідження рівня та якості нормативно-правового регламентування фінансового забезпечення соціального захисту населення в Україні є надзвичайно актуальним.

Питання соціального захисту населення, стану фінансування соціальної сфери та рівня забезпечення соціальних стандартів в Україні та в інших країнах висвітлювали В. Базилевич, В. Грушко, М. Гура, О. Макарова, В. Новіков, О. Пищуліна, В. Тропіна та інші науковці [1–7]. Незважаючи на фундаментальні дослідження, питання щодо правового регламентування фінансового забезпечення соціального захисту населення не втрачають своєї значущості.

Метою статті є розкриття ролі та особливостей нормативно-правового регламентування фінансового забезпечення соціального захисту населення в Україні та визначення напрямів його удоско-

налення у контексті національної інтеграції до світової економіки.

Нормативно-правова база з питань соціального захисту населення є складовою системи його фінансування, вона забезпечує єдність засад, підходів, норм і нормативів, а також визначає особливості функціонування як усієї системи соціального захисту населення в країні, так і окремих її складових. Закріплені нормами фінансового права соціально-економічні відносини між центральними та місцевими органами державної влади, суб'єктами господарювання, громадянами реалізуються з дотриманням принципу єдності при формуванні та використанні відповідних соціальних фондів фінансових ресурсів.

Усю нормативно-правову базу щодо регламентування фінансового забезпечення соціального захисту населення доцільно розглядати за групами.

По-перше, міжнародні нормативно-правові акти, що містять стандарти соціальних та економічних прав, поділяються на всесвітні (універсальні) й регіональні, зокрема європейські. Останні мають особливе значення для України з огляду на європейський стратегічний курс держави. Водночас у національному законодавстві потрібно спиратися на стандарти міжнародних установ, зокрема ООН і Міжнародної організації праці (МОП). До цієї групи нормативно-правових актів слід віднести Загальну декларацію прав людини (1948 р.), Міжнародний пакт про економічні, соціальні і культурні права (1966 р.), Конвенцію МОП про соціальний захист (1952 р.), Європейську соціальну хартію (1961 р., переглянута у 1996 р.), Конвенцію МОП № 117 "Про основні цілі і нормативи соціальної політики" (1962 р.), інші документи, ратифіковані Україною, що визначають обов'язки держави у соціальній сфері. Конвенція МОП № 117 гарантує, що держава має вжити всіх заходів для забезпечення гідного рівня життя громадян, сприяти прогресу в таких галузях, як охорона здоров'я, житлове будівництво, забезпечення продовольством, освіта, турбота про добробут дітей, становище жінок, умови праці, винагорода найманих працівників та незалежних виробників, захист прав мігрантів, соціальне забезпечення тощо [8].

Інтеграція України до світової економіки, глобалізаційні процеси у світі та членство України в Раді Європи потребують адаптації національного законодавства до стандартів Європейського співтовариства, у тому числі з питань прав і свобод громадян, рівня їх життя. Україною ратифіковано близько 30 конвенцій Ради Європи. Ратифікація "Європейської конвенції про захист прав людини і основних свобод" та визнання Україною на своїй території юрисдикції Європейського суду з прав людини в усіх питаннях, що стосуються тлумачення і застосування Конвенції, вимагає безпосереднього застосування Конвенції судами загальної юрисдикції та іншими суб'єктами в нашій державі. Ситуація щодо виконання в Україні Європейської соціальної

хартії залишається складною в частині її фактичної реалізації. Україна приєдналася до 27 статей та 74 пунктів "Хартії", але суттєвих змін щодо стану дотримання прав і свобод людини, досягнення європейських соціальних стандартів та якості життя поки не відбулось [9, с. 36].

По-друге, закони, що визначають сутність та види соціального захисту України. В Україні основні державні соціальні гарантії встановлюються законодавством з метою забезпечення конституційного права громадян на достатній життєвий рівень. У Законі України "Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії" [10] визначено правові основи соціальної стандартизації. Розроблено "Державний класифікатор соціальних стандартів і нормативів" [11], що сприятиме визначенню механізму реалізації соціальних прав і державних соціальних гарантій, обґрунтуванню розмірів потреб у коштах Державного бюджету України для їхнього забезпечення.

Упродовж останніх років законодавчі акти, програми та інші нормативні документи, що визначають обсяги видатків державного і місцевих бюджетів, зокрема на соціальний захист, здебільшого приймалися без належного врахування можливостей економіки та населення щодо формування доходів бюджету. Це призвело до структурної розбалансованості державних фінансів, значних (прихованих і явних) дефіцитів державного бюджету. Розриви між потребами та реальними обсягами ресурсів бюджетів можуть бути подолані шляхом призупинення чинності окремих нормативно-правових актів, видатки на виконання яких у бюджетах не передбачені або передбачені не в повному обсязі. Це дозволить забезпечити необхідне фінансування першочергових соціальних програм і водночас запобігти зростанню такої заборгованості.

По-третє, нормативно-правова база України, що визначає державні соціальні пільги громадян і механізм їх забезпечення. Єдиного системного нормативно-правового акта, що регламентує надання державних соціальних пільг громадянам, в Україні немає. І це зумовлює певні труднощі.

До пільгових категорій громадян в Україні належать:

- ветерани війни (інваліди війни, учасники бойових дій, учасники війни) – особи, на яких поширюється Закон України "Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту" [12], особи, які мають особливі заслуги перед Батьківщиною, вдови (вдівці) та батьки померлих (загиблих) осіб, які мають особливі заслуги перед Батьківщиною;
- ветерани військової служби, ветерани органів внутрішніх справ, ветерани пожежної охорони, ветерани державної служби спеціального зв'язку та захисту інформації України, а також вдови (вдівці) померлих ветеранів зазначених служб;
- звільнені зі служби за віком або за вислугою років військовослужбовці Служби безпеки України, працівники міліції,

особи начальницького складу податкової міліції, рядового та начальницького складу кримінально-виконавчої системи, державної пожежної охорони;

- пенсіонери;
- діти (до досягнення повноліття) працівників міліції, осіб начальницького складу податкової міліції, рядового та начальницького складу кримінально-виконавчої системи, державної пожежної охорони, загиблих або померлих у зв'язку з виконанням службових обов'язків; непрацездатні члени сімей, які перебували на їхньому утриманні;
- звільнені з військової служби особи, які стали інвалідами під час проходження військової служби; батьки і члени сімей військовослужбовців, які загинули, померли або пропали безвісти під час проходження військової служби;
- батьки і члени сімей осіб рядового й начальницького складу органів та підрозділів цивільного захисту, Державної служби спеціального зв'язку і захисту інформації України, які загинули (померли), пропали безвісти або стали інвалідами під час проходження служби;
- реабілітовані громадяни, які стали інвалідами внаслідок репресій або є пенсіонерами;
- громадяни, що постраждали внаслідок чорнобильської катастрофи, 1–2 категорії, дружини, чоловіки і діти померлих громадян, смерть яких пов'язана з чорнобильською катастрофою;
- діти війни та інші громадяни.

Пільги на житлово-комунальні послуги поширюються на членів сім'ї, які постійно проживають та зареєстровані разом із пільговиками.

До членів сім'ї пільговика належать:

- дружина (чоловік), їхні неповнолітні діти (до 18 років);
- особа, яка проживає разом з інвалідом війни 1 групи та доглядає за ним за умови, що інвалід війни не перебуває у шлюбі;
- непрацездатні батьки;
- неodrужені повнолітні діти, які визнані інвалідами з дитинства 1 та 2 групи або інвалідами 1 групи;
- особи, які перебувають під опікою або піклуванням громадянина, що має право на пільги та проживає разом із ним.

Законами України гарантується соціальний захист визначених категорій громадян через надання пільг і державної соціальної підтримки. Однак система пільг показала себе неефективною щодо забезпечення соціального захисту. Саме тому у 2002 р. Уряд затвердив Стратегію заміни системи пільг на адресну грошову допомогу, головним завданням якої задекларовано посилення адресності при наданні пільг шляхом їх упорядкування, налагодження чіткого обліку пільгових категорій

громадян та визначення реальних розмірів бюджетних видатків, що спрямовуються на соціальний захист, однак на сьогодні реалізація Стратегії заміни системи пільг адресною грошовою допомогою призупинена.

Отже, чинна на сьогодні система надання пільг характеризується низкою очевидних недоліків, зокрема:

- чинний порядок надання пільг сформовано безсистемно, без урахування особливостей економічних процесів у країні та її фінансових можливостей;
- надмірне розширення категорій громадян, які мають право на пільги за соціальною ознакою, знецінює саму ідею надання пільг ветеранам війни та праці, ліквідаторам наслідків Чорнобильської катастрофи та іншим категоріям населення;
- недосконале нормативно-правове забезпечення не сприяє вирішенню питань соціального захисту населення та узгодженню чинного законодавства з соціальних питань із нормами міжнародного права.

По-четверте, нормативно-правова база з питань соціального захисту сімей з дітьми. В Україні держава встановлює гарантований рівень матеріальної підтримки сімей із дітьми шляхом надання державної грошової допомоги з урахуванням складу сім'ї, її доходів та віку дітей. Держава щомісяця надає матеріальну підтримку понад 1.5 млн малозабезпеченим українським родинам, передбачену Законами України "Про державну допомогу сім'ям з дітьми" та "Про державну соціальну допомогу малозабезпеченим сім'ям". Врегулювання механізму надання допомоги потребує забезпечення однозначності тлумачення термінів і понять, оскільки відсутність єдиного підходу ускладнює застосування законодавчих норм.

Прийняття рішення про надання підтримки певній сім'ї потребує не просто формального розгляду пакета документів, доданих до заяви, а ретельного вивчення конкретної ситуації, що склалась у кожній окремій сім'ї. У системі адресної допомоги важлива роль належить соціальному інспектору, адже саме він під час обстеження визначає ступінь нужденності сім'ї та необхідність надання їй державної соціальної допомоги. Запровадження інституту соціальних інспекторів сприятиме поглибленню адресності державної допомоги, зменшенню небезпеки шахрайства чи помилок внаслідок подання громадянами неповної або недостовірної інформації про свої доходи та майновий стан.

Взагалі посилення ролі органів праці та соціального забезпечення можна вважати удосконаленням організаційної складової системи державного фінансування соціального захисту населення. Із 1 січня

2002 р. всі види державної допомоги сім'ям з дітьми для осіб, не застрахованих у системі загальнообов'язкового державного соціального страхування, призначають і виплачують органи праці та соціального захисту населення за місцем проживання батьків (усиновителів, опікунів, піклувальників). Цей порядок стосується й допомоги на дітей, які перебувають під опікою чи піклуванням, призначення яким раніше робили управління освіти.

По-н'яте, нормативно-правова база з питань соціального захисту інвалідів. Соціальні та фінансові відносини між суспільством, державою та інвалідами регулюються кількома нормативно-правовими актами. У Законах України "Про державну соціальну допомогу інвалідам з дитинства та дітям-інвалідам" та "Про державну соціальну допомогу особам, які не мають права на пенсію, та інвалідам" визначені розміри державної соціальної допомоги, строки її виплати, порядок звернення за її призначенням, джерела покриття витрат на виплату допомоги. Фактично розмір державної допомоги інвалідам встановлюється, виходячи з розміру прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність.

Прожитковий мінімум не гарантується всім категоріям громадян, а розглядається як соціальний орієнтир. Крім того, структура потреб населення періодично змінюється, що вимагає регулярного перегляду прожиткового мінімуму із урахуванням реальних змін та забезпечення відтворення робочої сили. У нашій державі прожитковий мінімум законодавчо визначений базовим соціальним стандартом, однак це суперечить самому поняттю стандарт, оскільки мінімальні набори послуг ніколи не можуть бути стандартом. Мінімум не може задовольнити "основні соціальні та культурні потреби особистості". Тому варто використовувати "прожитковий мінімум" лише як соціальний показник.

В Україні одна із найнижчих у Європі вартість робочої сили, яка вимірюється зарплатою. Середня зарплата в Україні покриває лише 30 % реальної вартості робочої сили. Тому продовжує зберігатися розрив між величиною прожиткового мінімуму і розмірами мінімальної зарплати та пенсій. Отже, потрібно поступово змінювати структуру прожиткового мінімуму з урахуванням реальних змін у країні та світових стандартів.

Досягнення соціальної злагоди та отримання додаткових джерел фінансування соціальних витрат можливе за умови соціального партнерства. В узагальненому розумінні предметом соціального партнерства може бути будь-яке питання соціально-економічного змісту в суспільному житті, щодо якого соціальні партнери вважають за потрібне досягти згоди.

Міжнародною організацією праці вироблено принципи, які складають основу концепції соціально-трудового партнерства на будь-якому рівні:

- загальний і міцний мир може бути встановлений на основі соціальної справедливості;
- ненадання в якій-небудь країні працівникам нормальних умов праці є перешкодою для інших країн, що бажають поліпшити становище трудящих;
- свобода слова і свобода об'єднань є необхідними умовами постійного прогресу;
- злиденність у будь-якому місці є загрозою для загального добробуту;
- усі люди, незалежно від раси, віри, статі, мають право на матеріальний добробут і духовний розвиток в умовах свободи і гідності, сталості в економіці і рівних можливостей;
- повна зайнятість і зростання життєвого рівня [13, с. 256].

В Україні існують окремі форми соціального партнерства: колективні договори, виробничі наради, ради трудових колективів. Однак ринкові відносини вимагають створення нового правового механізму регулювання колективних відносин у суспільстві. Якщо на рівні підприємства колективна співпраця між соціальними партнерами врегульована певним чином, то на регіональному, галузевому, національному рівнях необхідно встановлювати цілком нову для нашої держави модель співпраці.

Із 1996 р у Верховній Раді України знаходиться на розгляді проект Закону "Про соціальне партнерство". У пояснювальній записці до нього зазначено, що система соціального партнерства почала формуватися в Україні в ході проведення економічних реформ; було розроблено окремі організаційно-правові й науково-методичні засади її функціонування, введено у дію механізм колективно-договірного регулювання соціально-трудова відносин на всіх рівнях. Однак подальший розвиток соціального партнерства як ефективного механізму регулювання соціально-трудова відносин стримується через відсутність повноцінної системи відповідних законодавчих та інших нормативно-правових актів, повільного формування організаційних структур роботодавців, слабкого розвитку системи колективно-договірного регулювання соціально-трудова відносин в організаціях недержавних форм власності, формального відношення до колективних договорів, що укладаються на підприємствах, в установах і організаціях, різкого зниження мотивації до продуктивної праці.

Таким чином, можна зробити висновок, що відносини у сфері соціального партнерства фактично регулюються за допомогою безлічі

суперечливих підзаконних нормативно-правових актів. Розпорошеність нормативно-правової бази з питань фінансового забезпечення соціального захисту можна вирішити прийняттям документа, який би відобразив соціальні інтереси, врегулював суспільні відносини у сфері соціального партнерства, гарантував права і свободи громадян, сприяв утвердженню високого рівня соціального захисту населення в нашій країні. Таким нормативно-правовим актом може стати Соціальний кодекс, в якому варто визначити також порядок застосування державних соціальних стандартів і нормативів. Це дозволить також вирішити проблеми та неузгодженості нормативно-правового регламентування фінансового забезпечення соціального захисту населення в умовах посткризової економіки України. Побудова стійкої системи соціального захисту передбачає поєднання стабільності, економічного зростання, жорсткої дисципліни відрахувань, соціального партнерства, державних і приватних форм соціального захисту та інтеграції завдань соціальної політики в макроекономічну стратегію.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Базилевич В. Д.* Державні фінанси : навч. посіб. / В. Д. Базилевич, Л. О. Баластрик ; [за заг. ред. В. Д. Базилевича]. — К. : Атіка, 2002. — 368 с.
2. *Грушко В. І.* Пенсійна система України : навч. посіб. / В. І. Грушко. — К. : Кондор, 2006. — 336 с.
3. *Гура М.* Пенсійна реформа: Виклик для України / М. Гура ; [за ред. М. Свенчіцькі, І. Чапко, А. Єрмошенко]. — К. : Аналіт.-дорад. центр Блакитної стрічки ПРООН, 2008. — 68 с.
4. *Макарова О. В.* Державні соціальні програми: теоретичні аспекти, методика розробки та оцінки : монографія / О. В. Макарова. — К. : Ліра, 2004. — 328 с.
5. *Новіков В. М.* Соціальні трансформації: міжнародний і вітчизняний досвід : монографія / В. М. Новіков, Н. П. Сітнікова, Л. А. Мусіна, В. В. Семенов ; [за ред. В. М. Новікова]. — К. : НАН України : Ін-т економіки НАНУ, 2003. — 253 с.
6. *Пищуліна О.* Щодо зміни методології розрахунку прожиткового мінімуму як базового соціального стандарту / О. Пищуліна [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/Monitor/March08/06.htm>.
7. *Тропіна В. Б.* Фіскальне регулювання соціального розвитку суспільства : монографія / В. Б. Тропіна ; НДФІ. — К., 2008. — 368 с.
8. *Відділ економічної та соціальної стратегії.* Щодо стратегічних засад формування ефективної моделі соціальної політики в Україні [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/monitor/monitor_5/form_model.htm.
9. *Василенко П.* Як виконується Європейська соціальна хартія (переглянута) / П. Василенко // Соціальна політика. — 2008. — № 8. — С. 36–37.

10. *Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії* : Закон України № 2017-III від 5 жовт. 2000 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.nau.kiev.ua>.
11. *Державний класифікатор соціальних стандартів і нормативів* : Наказ Міністерства праці та соціальної політики України № 293 від 17 черв. 2002 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.zakon.nau.ua>.
12. *Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту* : Закон України № 3551-XII від 22 жовт. 1993 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.zakon.nau.ua>.
13. *Грішнова О. А.* Економіка праці та соціально-трудова відносина : підручник / О. А. Грішнова. — К. : Знання, 2006. — 559 с.

Флорескул Н. Правовое регламентирование финансового обеспечения социальной защиты населения. Рассмотрена нормативно-правовая база государственного финансирования социальной защиты в Украине в контексте формирования социально ориентированной экономики. Предложена модель развития социального партнерства как эффективного механизма регулирования социально-трудовых отношений посредством формирования соответствующей нормативно-правовой базы.

Floreskul N. Legal regulation of the financial support for social protection of population. The regulatory and legal basis of state financing of social protection in Ukraine in the context of developing a socially oriented economy is considered. A model of social partnership as an effective mechanism for regulating social and labor relations by development of an appropriate regulatory framework is offered.