

6. Головатюк А. В. Международное развитие туризма: Опыт зарубежных стран и его применение в России : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.14 "Мировое хозяйство и международные экономические отношения" / А. В. Головатюк. – М., 2000. – 24 с.
7. Давиденко Л. Ю. Государственное регулирование сферы туризма на областном уровне : автореф. дис. ... канд. наук по гос. управлению : спец. 25.00.02 "Механизмы государственного управления" / Л. Ю. Давиденко. – Донецк, 2006. – 24 с.
8. Ильина Н. И. Государственное регулирование развития туризма в России : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05. "Экономика и управление народным хозяйством" / Н. И. Ильина. – Ульяновск, 2000. – 22 с.
9. Нагай Н. Г. Государственное регулирование сферы туристско-рекреационных услуг : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 "Экономика и управление народным хозяйством" / Н. Г. Нагай. – Шахты, 2005. – 24 с.
10. Пидгурская Н. Н. Кластерный подход к регулированию туризма в регионе : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 "Экономика и управление народным хозяйством" / Н. Н. Пидгурская. – Иркутск, 2006. – 22 с.
11. Томаневич Л. М. Организационно-экономический механизм управления туристско-рекреационными комплексами в Украине : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.02.03 "Организация управления, планирования и регулирования экономикой" / Л. М. Томаневич. – Львов, 2006. – 23 с.
12. Чечель А. А. Усовершенствование государственных механизмов управления развития туризма в Украине : автореф. дис. ... канд. наук по гос. управлению : спец. 25.00.02. "Механизмы государственного управления" / А. А. Чечель. – Донецк, 2004. – 23 с.

Ягупова Е.А.

УДК [336.71:7](477)

АРТ-БАНКИНГ – ПЕРСПЕКТИВНАЯ УСЛУГА НА УКРАИНСКОМ БАНКОВСКОМ РЫНКЕ

Арт-банкинг – финансово-консультационное сопровождение инвестиций в искусство, что включает экспертную оценку произведений искусства, подбор и формирование индивидуальных коллекций картин, икон, антикварной мебели и т.п., их реставрацию и страхование. Несмотря на высокие риски, инвестиции в предметы искусства или старины претендуют на роль самых доходных в течение следующих десятилетий. В Украине подобные вложения расцениваются пока исключительно как хобби и являются прерогативой наших богатых соотечественников.

Арт-банкинг включает полный пакет услуг по формированию портфелей (коллекций) из предметов искусства инвестиционного качества согласно индивидуальным стратегиям инвестирования, разработанным на основе пожеланий и предпочтений клиента к данному виду инвестиций, с учетом его готовности к риску, а также доходности и ликвидности.

Спектр предлагаемых услуг разнообразен и охватывает следующие области:

- консультирование по формированию коллекций инвестиционного качества;
- анализ коллекций или отдельных предметов искусства;
- консультации по вопросам подбора коллекций, управления и долгосрочного поддержания их ценности;
- экспертиза подлинности произведения искусства;
- реставрация и хранение.

Первые подразделения банков, специализирующиеся на создании и управлении коллекциями предметов искусства, появились в конце 70-х–начале 80-х годов прошлого столетия, а пионерами арт-банкинга принято считать швейцарский UBS, немецкий Deutsche Bank и американский Citibank. В Украине арт-банкинг появился несколько лет назад, и сейчас услугу предоставляют департаменты private banking ведущих игроков рынка – УкрСиббанка, ОТП Банка, ВиЭйБи Банка. Но в большинстве кредитных учреждений оказывать финансово-консультационное сопровождение инвестиций в предметы искусства не готовы.

Одной из особенностей арт-рынка является его более низкая в сравнении с традиционными инструментами инвестирования подверженность сиюминутным трендам. За счет грамотного выбора произведения искусства прибыль коллекционера при последующей перепродаже может увеличиться в десятки и даже сотни раз.

В 2004-2008 годах на мировом рынке предметов искусства наблюдался небывалый рост цен. В 2007 году объем арт-рынка в мире достиг беспрецедентных \$9,39 млрд, превысив уровень 2005 года почти вдвое. В период острой фазы кризиса продажи значительно упали, но, начиная с середины 2009 года начали восстанавливаться. В 2010 году выручка аукционов составила \$9,36 млрд, превысив уровень предыдущего года почти вдвое. Что касается contemporary art, то в прошлом году продажи предметов современного искусства принесли аукционным домам порядка 10% дохода, а общий доход от этого сегмента увеличился за последнее десятилетие с \$82,3 млн до \$954,8 млн. При этом работы, которые до кризиса стоили дорого, только прибавили в цене. Но произведения в среднем и низком ценовом сегменте стали пользоваться меньшим спросом. В кризисный период украинский арт-рынок был относительно небольшим. В кризис 2008 года цены на произведения искусства упали значительно меньше, чем на недвижимость, землю и

ценные бумаги. Если, например, недвижимостью подешевела в среднем в 2,5 раза, земельные участки – в 4-5 раз, то произведения искусства – в среднем в 1,5-2 раза. Стоимость наиболее редких из них не только не снизилась, но и продолжала расти.

Согласно классической схеме арт-банкинга, в финучреждениях создаются отделы art-advisory, где за клиентом закрепляется личный финансовый арт-менеджер. В его задачи входит предоставление рекомендаций относительно того, какие именно предметы искусства выгоднее покупать, чтобы клиент мог заработать в будущем. Кроме того, арт-менеджер может организовать экспертизу подлинности работы, а также в случае необходимости взять на себя вопросы реставрации и хранения приобретаемых предметов искусства. При страховании и заключении сделки купли-продажи банк оформляет необходимые бумаги и берет на себя организацию транспортировки.

Клиент может обращаться в банк за консультацией в вопросах составления коллекций, определения инвестиционной привлекательности произведений искусства, организации экспозиционных выставок, подготовки каталогов, реставрации. По каждому из этих вопросов банк может либо дать консультацию, либо содействовать клиенту в оказании какой-либо услуги партнером учреждения. При этом качество обработки запроса партнером тщательно отслеживается.

Услуга арт-банкинга рассчитана на частных инвесторов и на корпоративных. Среди клиентов есть как коллекционеры, которым важно сейчас оценить свою коллекцию и обеспечить ликвидность ее части или доформировать по заданному принципу, так и те, для которого предметы искусства – это одно из направлений инвестиций.

Менеджер арт-банкинга должен разбираться и в искусствоведении, и в финансах. Именно он должен порекомендовать клиентам, какие предметы искусства им выгоднее купить именно сейчас – чтобы хорошо заработать на их продаже в будущем. В нашей стране консультации подобного рода дают галеристы и арт-дилеры достаточно высокого уровня – те, кто довольно давно работает на рынке и имеет опыт, чтобы рисковать не только своими деньгами, но и капиталами состоятельного клиента. Арт-банковский менеджер должен обеспечить клиенту и правильную оценку приобретаемых произведений – заниженная цена пойдет ему только в плюс, а вот завышенная может существенно снизить ликвидность «товара». Он же должен обеспечить качественную экспертизу произведений на подлинность, проверку юридической чистоты, помощь в реставрации и хранении произведений, страхование и, при необходимости, транспортировку.

На сегодняшний день в Украине предлагаются консультационные услуги по формированию коллекций или портфелей из предметов искусства и оптимальному варианту приобретения. Непосредственно покупка/продажа предметов искусства осуществляется у владельцев коллекций, дилеров или на аукционах. При этом эксперты отмечают, что по работам некоторых украинских художников цены необоснованно завышены из-за отдельных сделок, работы же других пока недооценены рынком.

В какое искусство вкладывать деньги – вопрос, пожалуй, самый сложный, а для арт-банкинга – ключевой. Главное, о чем не стоит забывать, любая работа с произведением искусства – работа на долгую перспективу. Вряд ли 15–20% за год слишком обогатят кого-нибудь, но за 10–15 лет цена может вырасти существенно. Надо помнить и о том, что коллекцию невозможно продать мгновенно – даже если за несколько лет цена произведения существенно выросла, на поиск покупателя через галерею или частного дилера уйдет время (какое – прогнозировать невозможно), процесс выставления на аукцион также занимает не день и даже не месяц.

По мнению международных арт-консультантов, оптимальный срок вложений должен составлять пять–десять лет. Приступать к инвестициям следует, имея в распоряжении хотя бы десяток тысяч долларов. Качественный портфель должен быть представлен не менее чем десятком работами, так что более оптимален выход на рынок с суммой не менее 100 тысяч долл.

В Украине существует целый ряд факторов, которые сдерживают этот процесс. Один из них – в нашей стране нет квалифицированных экспертов по оценке предметов искусства на базе мировых правил и стандартов.

В Украине арт-рынок только формируется. В отличие от зарубежной практики, у нас еще есть возможности для становления компаний, специализирующихся на становлении арт-индексов, рейтингов и организации аукционов. По сравнению с другими государствами оборот украинского арт-рынка невелик. Эксперты оценивают его потенциальную емкость – примерно \$1 млрд.

На современном украинском арт-рынке есть практически все, но, по оценкам специалистов наиболее широко представлены живопись, посуда, книги и мебель. При этом большинство предметов принадлежат к XIX–XX ст., вещи XVIII и более старинные появляются не часто. Эксперты отмечают, что в среднем предметы коллекционирования на украинском рынке, по сравнению с Россией и западными странами, недооценены на 100–200%.

Впрочем, несмотря на очевидные проблемы роста, рынок услуг арт-банкинга постепенно развивается, в том числе за счет посещения арт-менеджерами выставок и аукционов, где они общаются с потенциальными клиентами. Кроме того, вся интересующая информация отражена в индексах популярности художников, таких как Mei Moses All Art Index или Zurich-AMR Art & Antiques. Достоверного всеукраинского индекса цен на работы современных авторов пока не существует. В основном продвижением художников занимаются галереи, создающие авторские каталоги и устраивающие выставки с комментариями искусствоведов. Правда, такой чести удостоивается относительно узкий круг современных авторов.

Таким образом, можно отметить, что арт-банкинг очень привлекательная перспектива для банковской системы страны, если наши деловые люди осознают, что цену имеет творчество современных художников. А к этому можно подвести клиентов финансовых учреждений, выстроив через банки систему оценки и

ценообразования. Тогда люди с деньгами привлекались бы для инвестиций в искусство, а банки, приобретая произведения современного искусства и вкладывая средства в их пиар, могли бы зарабатывать, поскольку картины (скульптуры, фарфор и пр.), приобретаемая историю и «обрастая» легендами, дорожали бы в цене.

Источники и литература:

1. Некрасова А. Проданные сокровища / А. Некрасова // Коммерсант.ру. – 2011. – № 175.
2. Краснов А. Инвестиции в искусство: сложности украинского арт-рынка : [Электронный ресурс] / А. Краснов // ИнтерКредит. – Режим доступа : <http://intercredit.com.ua>.
3. Святненко А. Красивые инвестиции. Новый для Украины инструмент – арт-банкинг / А. Святненко // Зеркало недели. – 2008. – № 45. – 29 ноября.
4. Простобанк : [Электронный ресурс] : официальный сайт. – Режим доступа : <http://www.prostobank.com.ua>
5. Консалтинговая компания «Алхимия финансов» : [Электронный ресурс] : официальный сайт. – Режим доступа : <http://www.alchemyfinances.ua>
6. Міжнародний арт центр «Меценат» : [Електронний ресурс] : офіційний сайт. – Режим доступу : <http://maecenas.com.ua>

Яковенко А.Т., Карпенко А.М.

УДК 658.14.011.1

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки головною метою діяльності будь-якого приватного підприємства є отримання прибутку. Власники і персонал мають зробити усе необхідне для забезпечення формування прибутку у розмірі, потрібному для подальшого функціонування і розвитку підприємства і забезпечення усіх груп інтересів.

Актуальність даного питання зумовлюється тим, що розробка заходів щодо збільшення прибутку, виявлення межі такого збільшення і можливої потреби в лімітуванні прибутку є дуже важливими для підприємства.

Аналіз останніх публікацій. Питання підвищення прибутковості підприємства є об'єктом уваги багатьох вчених. Їх досліджували в своїх роботах Аранчій В.І., Бандурка О.М., Бланк І.А., Іщенко Є., Корінев В.Л., Коробов М.Я., Орлов П.І., Петрова К.Я., Шуляк П.Н. Дослідження зазначених проблем з різних ракурсів породжує нові питання. Це пов'язано з тим, що підприємство являє собою відкриту динамічну систему, тобто на прибуток впливають зовнішні і внутрішні фактори. Вчені можуть належним чином дослідити внутрішні фактори. Складність і різноманітність останніх приводить деяких вчених до висновку про недоцільність використання прибутку як критерію ефективності господарювання. Але ніхто з зазначених вчених не заперечує того, що необхідність аналізувати прибуток у взаємозв'язку з іншими показниками не зменшує його значення, оскільки викривлення показника прибутку призводить до викривлення загального уявлення про ефективність діяльності фірми.

Мета і завдання дослідження. Мета даної статті полягає в запропонованні заходів щодо підвищення прибутковості підприємства (на прикладі ТОВ «Стройдель»). Необхідно вирішити основні завдання:

- провести аналіз прибутковості підприємства;
- розробити заходи з підвищення прибутковості підприємства.

Результати дослідження. Відповідно до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» [1, с.18], під прибутком слід розуміти суму валових доходів підприємства, яка являє собою сукупність доходів від усіх видів діяльності, зменшену на суму валових витрат і вартість зносу основних засобів і нематеріальних активів. Таке визначення прибутку не відображає економічного змісту цієї категорії. П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» [2, с.34] визначає прибуток як суму, на яку доходи перевищують витрати, пов'язані з ними. Саме це розуміння прибутку дає змогу оцінити за його допомогою ефективність господарювання підприємства. Отже, прибуток - це частина чистого доходу, створеного в процесі виробництва і реалізованого в сфері обігу. Кількісно він являє собою різницю між виручкою від реалізації (після сплати ПДВ, акцизу, бюджетних і не бюджетних зборів) і повною собівартістю реалізованої продукції. Виходить, чим більше підприємство реалізує рентабельної продукції, тим більше отримує прибутку, і, отже, тим краще його фінансовий стан. В даному випадку прибуток представлена прибутком від продажу продукції. Аналіз прибутку підприємства включає аналіз складу і динаміки прибутку та аналіз рівня впливу факторів на її розмір. Прибуток від реалізації продукції залежить від: виручки від реалізації; суми витрат на виробництво, які в свою чергу визначаються факторами: обсяг виробництва; структура продукції; собівартість виробництва; рівень середньої ціни продукції.

Виручка від реалізації продукції може надавати як негативне, так і позитивний вплив на суму прибутку. Це пов'язано з тим, що вона залежить від обсягу виробництва і рівня прибутковості продукції (частки витрат на виробництво в отриманих результатах). Якщо збільшується випуск продукції, по якій високий рівень прибутку, то загальна сума прибутку зростає. Якщо збільшити рівень випуску продукції з низькою прибутковістю, то загальна сума прибутку знизиться. Розглянемо формування фінансових результатів ТОВ «СТРОЙДЕЛЬ» за даними форми № 2 «Звіт про фінансові результати».