Scientific journal «ECONOMICS AND FINANCE»

Verlag SWG imex GmbH, Nürnberg, Deutschland

WIRTSCHAFT UND MANAGEMENT: PROBLEME DER WISSENSCHAFT UND PRAXIS

Sammelwerk der wissenschaftlichen Artikel

Volume 2

Russischer Index der Wissenschaftlicher Zitierung

Übergeben für die Rezension
Conference Proceedings Citation Index - Social Sciences & Humanities (CPCI-SSH)

THOMSON REUTERS

Verlag SWG imex GmbH
Nürnberg, Deutschland,
2014

Verlag SWG imex GmbH

WIRTSCHAFT UND MANAGEMENT: PROBLEME DER WISSENSCHAFT UND PRAXIS

Rezensenten:

Pelikh S. A.
Doctor Hab. in Economics, Professor of business economics of the Academy of Management under the President of the Republic of Belarus, Honoured Worker of Industry of the Republic of Belarus (Minsk)

Ruta Šneidere
PhD. in Economics, Docent, Head of Department of Accounting and Auditing, University of Latvia (Rīga, Latvia)

Der wissenschaftliche Redakteur: Kandidat der Wirtschaftswissenschaften, Dozent, Professor der RANH S.I. Drobjasko

Wirtschaft und Management: Probleme der wissenschaf und praxis: Sammelwerk der wissenschaftlichen Artikel. Vol. 2 - Verlag SWG imex GmbH, Nürnberg, Deutschland, 2014. - 380 S.

ISBN 978-3-00-048438-4

Das Sammelwerk der wissenschaftlichen Artikel ist nach den Ergebnissen der wissenschaftlich-praktischen Konferenz "Wirtschaft und Management: Probleme der wissenschaf und praxis" herausgegeben und ist eine wissenschaftlich-praktische Veröffentlichung. Hier gibt es die wissenschaftlichen Artikel der Studenten, Aspiranten, Doktoranten, Kandidaten und Doktoren der Wissenschaften, der Forscher und Praktiker aus Europa, Russland, aus der Ukraine, aus nahem und fernem Ausland. In den Artikeln sind die Forschungen berichtet, die Prozesse Veränderungen in der Struktur der modernen Ökonomik und des Staatsaufbau wiedergeben. Der Sammelband ist für Studenten, Aspiranten, Doktoranten, Hochschullehrer, Forscher, Praktiker und an Tendenzen der Entwicklung der modernen ökonomischen Wissenschaft interessierenden Menschen bestimmt.

ISBN 978-3-00-048438-4

© Verlag SWG imex GmbH, 2014
© Autoren der Artikeln, 2014
© Alle Rechte vorbehalten, 2014

Scientific journal «ECONOMICS AND FINANCE»

Verlag SWG imex GmbH, Nürnberg, Deutschland

ECONOMICS AND MANAGEMENT: PROBLEMS OF SCIENCE AND PRACTICE

Collection of scientific articles

Volume 2

List of journals indexed

РОССИЙСКИЙ ИНДЕКС НАУЧНОГО ЦИТИРОВАНИЯ Science Index

Submitted for review in

Conference Proceedings Citation Index - Social Sciences & Humanities (CPCI-SSH)

THOMSON REUTERS

Verlag SWG imex GmbH
Nürnberg, Deutschland,
2014

Verlag SWG imex GmbH

ECONOMICS AND MANAGEMENT: PROBLEMS OF SCIENCE AND PRACTICE

Reviewers:

Pelikh S. A.
Doctor Hab. in Economics, Professor of business economics of the Academy of Management under the President of the Republic of Belarus, Honoured Worker of Industry of the Republic of Belarus (Minsk)

Ruta Šneidere
PhD. in Economics, Docent, Head of Department of Accounting and Auditing, University of Latvia (Rīga, Latvia)

Der wissenschaftliche Redakteur: Kandidat der Wirtschaftswissenschaften, Dozent, Professor der RANH S.I. Drobjasko

Economics and management: problems of science and practice: Collection of scientific articles. Vol. 2 - Verlag SWG imex GmbH, Nürnberg, Deutschland, 2014.- 380 p.

ISBN 978-3-00-048438-4

Collection of scientific articles published on the results of the International scientific and practical conference "Economics and management: problems of science and practice" is the scientific and practical publication, which contains scientific articles of students, graduate students, Candidates and Doctors of Sciences, research workers and practitioners from Europe, Russia, Ukraine and from neighbouring coutries and beyond. The articles contain the study, reflecting the processes and changes in the structure of modern economy and state structure. The collection of scientific articles is for students, postgraduate students, doctoral candidates, teachers, researchers, practitioners and people interested in the trends of modern economic science development.

ISBN 978-3-00-048438-4

© 2014 Copyright by Verlag SWG imex GmbH
© 2014 Authors of the articles
© 2014 All rights reserved

CONTENT

4. MONEY, FINANCE AND CREDIT 10
Barabash L.V., Kopytina I.V. INFLUENCE OF CUSTOMS POLICY ON ECONOMIC AND SOCIAL STATUS OF UKRAINE..... 10
Bezshtanko D.V., Styrska O.I. PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF LOMBARD ACTIVITIES 14
Bondarenko N.V. ALTERNATIVE SOURCES OF FINANCIAL SUPPORT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES OF UKRAINE..... 19
Vlasiuk S.A. CREDIT UNIONS AS ALTERNATIVE SOURCE OF FINANCIAL SUPPORT OF AGRICULTURAL PRODUCERS 22
Havrilyak T.S. FINANCIAL POTENTIAL OF THE INSURER: THE NATURE AND STRUCTURE 26
Hirnyak V.V. USING THE EXPERIENCE OF POLAND IN REFORMING UKRAINE'S ECONOMY 29
Goralko O.V., Sylkin O.S., Mokh K.I. PROBLEMS WITH BANK ASSETS AS A FACTOR BRAKING SYSTEM OF BANKING UKRAINE 35
Danylkiv K.P. EFFECT OF FINANCE AND CREDIT INSTRUMENTS FOR INNOVATIVE SMALL BUSINESS IN UKRAINE 40
Diachkova I. M. FEATURES OF PAWNSHOPS ACTIVITY IN UNSTABLE ECONOMY CONDITIONS 45
Zadvornykh S.S. WAYS AND REKOMENDATIONS OF IMPROVING STATE FINANCIAL POLICY, AIMED AT REDUCTION OF SHADOW FLOWS VOLUMES..... 50
Ivashchenko M.V. THE DEPENDENCE BETWEEN DEPOSIT BEHAVIOR OF UKRAINIAN HOUSEHOLDS AND CHANGE OF THE REAL INCOME..... 55
Iorgachova M.I. THE PROBLEM OF ADEQUATE ASSESSMENT OF THE VALUE OF SHARES OF UKRAINIAN PRIVATE JOIN STOCK COMPANIES 59
Karpova I., Shkodina I. EFFECT OF MONETARY POLICY ON WORLD STOCK MARKET 63
Kartychak O.I. THE STOCK MARKET'S EFFICIENCY IN THE PRISM OF UNDERPRICING IPO 66
Karcheva G.T. STRESS TESTING OF BANKS: THEORY AND PRACTICE 71
Karcheva I.Y. THE SYSTEMATIC ESTABLISHMENT OF EFFICIENT INNOVATIVE BANKING PERFORMANCE..... 76
Kasatonova I.A. ESSENCE AND CONTENT OF THE TERM «SECURITIES MARKET» 81
Kvasnitskaya R.S. FEATURES OF FORMATION AND USE OF COMPONENTS OF INVESTMENT POTENTIAL OF INSTITUTES OF FINANCIAL MARKETS 84
Kucheruk I.V. PLEDGE OF AGRICULTURAL LAND AS A SEPARATE KIND OF PLEDGE IN UKRAINE 87
Opeshko N.S. STAGES OF CAPITAL ADEQUACY MANAGEMENT OF THE INSURANCE COMPANY 91

Orekhova K.V., Nadolya K.M. OPTIMIZATION OF BANK CREDIT PORTFOLIO 96
Pidgaina Kh.O. SOCIAL RESPONSIBILITY OF THE BANKING SECTOR 102
Pidsosonna Y.G. CREDIT SUPPORT ECONOMY OF UKRAINE BY IMF: HISTORICAL ASPECTS, MODERN STATE AND PROSPECTS 106
Plysa V.Yo. POST-CRISIS MODERNIZATION OF INSURANCE MARKET OF UKRAINE 111
Portna O.V. FORMATION AND FUNCTIONS OF A COMPREHENSIVE FINANCIAL CAPACITY OF UKRAINE 116
Reinska V.B. THE THEORETICAL BASIS OF TAX REGULATION OF INVESTMENT 121
Sierik J.V. PRINCIPLES AND MECHANISMS OF MANAGEMENT OF BANKING INVESTMENT ACTIVITY 125
Serpeninova Y.S. DEPOSIT GUARANTEE SYSTEM IN UKRAINE: PROBLEMS AND PERSPECTIVES AFTER THE FINANCIAL CRISIS 129
Stashkevich N.M., Stashkevich O.S. CURRENT STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE INSURANCE MARKET OF UKRAINE 134

5. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT 140
Bartošová V., Hrašková D. CURRENT ASSETS ANALYSIS: A PART OF THE ANALYSIS OF PRODUCTION INPUTS..... 140
Ganusych V.A. IMPROVEMENT OF THE PROCEDURE REVALUATION OF FIXED ASSETS..... 145
Golovai N.M., Konovalchuk A.V. BACKGROUND OF DEVELOPMENT OF ADMINISTRATIVE ACCOUNT IN UKRAINE..... 149
Gurgiy N.V.154 ASPECTS OF ANALYSIS OF A CONDITION MINE BASED ON MINING AUDIT 154
Diegtiar O.A. EFFECTIVE APPLICATION PRINCIPLES OF ACCOUNTING POLICIES 157
Zyukevych S.M. DIAGNOSTICS OF BASIC DETERMINANS OF OPTIMAL CAPITAL STRUCTURE 160
Zdrenyk V.S. INVESTMENT CONTROLLING IN THE ENTERPRISE: CONCEPTUAL FRAMEWORK AND PECULIARITIES..... 166
Kornienko I. G. RESEARCH OF MODERN PARADIGMS OF EFFICIENCY OF BRINGING IN AND USE OF RESOURCES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES 170
Liudvenko D.V. ACCOUNTING IN PIG IN UKRAINE: PROBLEMS AND PROSPECTS OF SOLUTION..... 175
Mironova O.I., Ponomareva T.V. SOME PRACTICAL ASPECTS OF DOCUMENTARY REGISTRATION OF COMPULSORY INTERNAL QUALITY CONTROL (MONITORING) PROCEDURES AND THEIR MEANINGS IN THE PERFORMANCE OF AUDIT OF OPERATIONS WITH INVESTMENT PROPERTY..... 179
Romashko O.N. ESSENCE OF COST AS OBJECT OF ACCOUNTING..... 184

Rud I.U. CAUSES AND EFFECTS OF THE INFLATION PROCESS IN UKRAINE 187
Taitarazova M.B. ANALYSIS AND DECISION MAKING IN THE MANAGEMENT PROCESS OF INVENTORIES OF ORGANISATION 190
Chmil H.L., Kaschena N.B., Goroshanskaya E.A. COMPONENT ANALYSIS OF EFFICIENCY OF CAPITAL ENTERPRISES 195
Chunikhina T.S. ACCOUNTING AS A SYSTEM OF PRESERVATION AND SECURITY OF CAPITAL 200
Shkabriy N.O. TRADING OPERATIONS INTERNAL AUDIT: METHODOLOGICAL BASES 203
Shtimer L.T. HARMONIZATION AND STANDARDIZATION FINANCIAL STATEMENTS BUDGETARY INSTITUTIONS IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION 208

6. TAXATION AND ACCOUNTING SYSTEM 213
Buryak P., Bugil S. METHODOLOGICAL APPROACHES TO FORMATION AND ASSESSMENT OF THE CURRENT FINANCIAL STABILITY OF BORDER AREAS BUDGET 213
Marekha I.S., Katerynina M.P. TAX-PREFERENCES REGULATION OF RESOURCE SAVING AIMED AT AGGREGATION OF ECOLOGICAL AND ECONOMIC LEVELS OF RATIONAL NATURE MANAGEMENT 217
Omelchenko L.C., Laktionova O.E. FINANCIALAUTSORSING IN TAX ADMINISTRATION 221
Tarasyuk H.V. FISCAL INSTRUMENTS OF SMALL ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT STIMULATION 224

7. ECONOMIC SECURITY OF BUSINESS ENTITIES 229
Andrienko V.M. THE CONCEPT OF CREATING AN INDEPENDENT EXTERNAL AUDIT OF SAFETY MANAGEMENT SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY CONSTRUCTION COMPANIES 229
Antonenko V.M., Chumakova K.G. KEY ASPECTS OF ECONOMIC SAFETY SYSTEM OF THE ENTERPRISE AND ITS DEVELOPMENT 233
Burlakova I. ROLE AND PLACE OF HEALTH MANAGEMENT IN THE SYSTEM SECURITY PERSONNEL OF BUSINESS ENTITIES 237
Nartova I. SCIENTOMETRIC ANALYSIS OF ECONOMIC SECURITY 241
Pylypenko K.A. OBJECTS, SUBJECTS AND PRINCIPLES OF FOOD SAFETY 248
Poskrypko Yu.A. CHANGE MANAGEMENT MODELS IN THE PERSONNEL SECURITY IMPLEMENTATION 253
Syrozh Y.O., Antonenko V.M. FINANCIAL SECURITY OF COMMERCIAL BANK: QUESTION OF IDENTIFICATION AND QUANTITATIVE MEASUREMENT 258
Sysolina N.P., Savelenko G.V. ECONOMIC SYSTEM SECURITY ENGINEERING COMPANIES 262

Talalaev V.A., Terexovskaya V.I. METHODOLOGICAL BASES OF CREATION AND INTRODUCTION OF PROCESNOORIENTIROVANNYKH OF SYSTEMS OF SAFETY OF ORGANIZATIONS 267
Tovma N.A. IMPROVING ENERGY EFFICIENCY IN KAZAKHSTAN DURING THE TRANSACTION A GREEN ECONOMY THEORY AND PRACTICAL MEASURES FOR IMPLEMENTATION 274
Chernyak A.M. MEASURES TO ENSURING THE ECONOMIC SAFETY OF ENTERPRISE IN THE EUROPEAN UNION 279

8. MATHEMATICAL METHODS IN ECONOMY 283
Vdovyn M.L. METHODS OF THE INVESTMENT RISKS' ASSESSMENT IN MARKET CONDITIONS 283
Kasyanova N.V., Tarasova O.O. MODELLING OF ENTERPRISE LATENT CRISIS EVALUATION 286
Oliskevych M.O., Kozytskyy V.A. FEHLERKORREKTURMODELL FÜR ARBEITSLOSIGKEIT UND AUSGANG 291

9. STATE ADMINISTRATION, SELF-GOVERNMENT AND GOVERNMENT SERVICE 295
Baimoldina S.M. STATE AND LEGAL PROTECTION MECHANISMS INTELLECTUAL PROPERTY RIGHTS 295
Vatkovska M. INTERNET RESOURCE "MY KNOWLEDGE" AS A PART OF MODERNIZATION OF EDUCATIONAL FIELD OF UKRAINE 300
Mamedova N.A., Baykova A.N. QUALITATIVE ANALYSIS REGULARITIES OF USING STRUCTURAL AND SEMIOTIC UNITS OF "PUBLIC CONTROL IN PROCUREMENT" BY THE METHOD OF CONTENT ANALYSIS OF THE INFORMATION ARRAY OF THE INTERNET 303
Nadvornyak Y.N. SUPERVISION AS TOOLS FOR IMPROVING THE EMPLOYEES' COMPETENCE CENTER OF SOCIAL SERVICES 306
Nezdoimynoga E. E., Khodakivska L. A. STATE REGULATION OF BANKING 311
Sleptsov V.A. RELATIONSHIP OF GOVERNMENT SMALL AND MEDIUM BUSINESSES 314

10. ECONOMY LAW 318
Yordanova M.S. LEGAL NATURE OF THE FRANCHISE AGREEMENTS 318

11. TOURISM ECONOMY 321
Mutafchieva-Bakalova Violeta. ROLE OF TOURISM FOR THE WORLDWIDE DEVELOPMENT OF TRANSPORT 321

12. MANAGEMENT 326
Borisova N.I. COGNITIVE MODELLING PROJECT RISK ALTERNATIVE ENERGETIC 326

Danchenko E.B., Poskrypko Yu.A. MEDICAL ANALOGIES IN PROJECT MANAGEMENT 330
Kviatkovskiy K.V., Kobchenko A.A. IMPACT OF DELEGATION OF AUTHORITY TO THE MANAGERS ACTIVITIES 334
Krups'kyy O. P., Rumiantseva A.A. FEATURES ORGANIZATIONAL CULTURE COMPANY «NESTLE UKRAINE" 339
Masliukivska A.A. THE ANALYSIS OF THE CURRENT STATE OF THE MATERIAL-TECHNICAL BASE AS A BASIS OF EFFECTIVE DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION OF THE SCIENTIFIC AND TECHNICAL POTENTIAL OF UKRAINE 343
Ravlyk N.V.
MANAGEMENT OF KNOWLEDGE AS INNOVATIVE CUSTOMOF ENTERPRI SE SKILLED POTENTIAL CONTROL 348
Stepanjuk N.A., Skrynkovskyy R.M. THE MAIN ASPECTS PROCESS-STRUCTURED MANAGEMENT 352
Stepulonok S.S., Kobchenko A.A. CROSS-CULTURE MANAGEMENT 356

13. MARKETING 360
Gret G. P. MARKETING IN RETAIL BOOKSELLING 360
Polkovnikova M.P. REGIONAL MARKETING IN UKRAINE 364
Sokolova L.V., Veriasova G.M., Sokolov O.Y. INVESTIGATION OF METHODICAL APPROACHES OF PRODUCT COMPETITIVENESS ASSESSMENT 369
Tiagunova N.M., Krivoruchko O.S. Irgavska L.V. ANALYSIS OF MARKETING ACTIVITY OF COMMERCIAL ENTERPRISES OF CONSUMER COOPERATIVES 374

4. MONEY, FINANCE AND CREDIT

Barabash L.V.
PhD in Economics
Uman National University of Horticulture, Ukraine
Kopytina I.V.
PhD in Economics
Mykolaiv National University named after V.O. Sukhomlynskyi, Ukraine

INFLUENCE OF CUSTOMS POLICY ON ECONOMIC AND SOCIAL STATUS OF UKRAINE

Барабаш Л.В.
кандидат економічних наук
Уманський національний університет садівництва, Україна
Копитіна І.В
кандидат економічних наук
Миколаївський національний університет ім. В.О. Сухомлинського, Україна

ВПЛИВ МИТНОЇ ПОЛІТИКИ НА ЕКОНОМІКО-СОЦІАЛЬНИЙ СТАН УКРАЇНИ

The article explains the essence of the term 'customs policy', goals and main directions of development from 1991 to 2013 are singled out and the influence of these actions on the economic and social situation in Ukraine is investigated. The basic ways of optimizing customs policy in current economic conditions of Ukraine are presented.
Keywords: *customs, import, export, foreign economic activity, economic and social situation of the state.*

У статті визначено сутність терміну «митна політика», виокремлено цілі та основні напрями розвитку з 1991 по 2013 роки та досліджено вплив даних дій на економіко-соціальний стан України. Наведено основні шляхи оптимізації митної політики у сучасних економічних умовах України.
Ключові слова: *митна політика, імпорт, експорт, зовнішньоекономічна діяльність, економіко-соціальний стан держави.*

Інтеграція України до світового економічного простору є процесом тривалим і неоднозначним. На сучасному етапі її розвитку одним з основних напрямів діяльності держави є митна політика. Однак загальновідомо, що успішною вважається та країна, яка в провадженні своєї зовнішньоекономічної діяльності враховує інтереси національного товаровиробника, збільшуючи обсяги експортних операцій з одночасною мінімізацією імпортованих товарів і послуг. При цьому держава повинно чітко визначати цілі своєї митної політики та використовувати дієві інструменти її реалізації.

Сама митна політика є явищем неоднозначним. Оскільки це, в першу чергу, все-таки політика, то вона нерозривно пов'язана з такими явищами як конфлікт і співробітництво [1, с. 5-14] та, як зазначає М. Вебер, є прагненням до участі у владі або до здійснення впливу на розподіл влади як на зовнішньому рівні (між державами), так і на внутрішньому (всередині держави між класами людей або окремими громадянами) [2, с. 15, 22-23].

Однак наразі кожна країна світу трактує митну політику по-своєму, визначаючи її сутнісні характеристики та цілі провадження. Так, у США під митною політикою вбачають «оптимальну конфігурацію цілей, принципів, функцій і напрямів ведення митної справи». Серед цілей заявленою є лише одна – оптимальне ведення митної справи [3, с. 43-44].

У країнах Європейського Союзу митну політику вважають складовою «внутрішньої і зовнішньої політики держави, що здійснюється в рамках відповідних закріплених законом інституцій». Цілями її провадження є «забезпечення найефективнішого використання інструментів митного контролю та регулювання товарообміну на митній території, участь у реалізації торгово-політичних завдань щодо захисту внутрішнього ринку, стимулювання розвитку національної економіки» [3, с. 43-44].

Китай визначає митну політику як «частину зовнішньоторговельної діяльності держави, яка регламентує обсяг, структуру й умови експорту та імпорту товарів». А ціллю реалізації митної політики на практиці є формування інституційних механізмів, що гарантують розвиток та безпеку національної економіки [3, с. 43-44].

Серед країн пострадянського простору найчіткіше сутність і цілі митної політики прослідковуються в нормативній базі Республіки Білорусь: «на території республіки здійснюється єдина митна політика, яка є частиною внутрішньої та зовнішньої політики». Пріоритетними серед її цілей зазначають «забезпечення найефективнішого використання інструментів митного контролю, стимулювання розвитку національної економіки» [3, с. 43-44].

В Україні під терміном «митна політика» вбачають «систему принципів та напрямів діяльності держави у сфері захисту митних інтересів та забезпечення митної безпеки України, регулювання зовнішньої торгівлі, захисту внутрішнього ринку, розвитку економіки України та її інтеграції до світової економіки. Державна митна політика є складовою частиною державної економічної політики» [4].

Загалом слід відзначити схожість у трактуванні наведених визначень терміну «митна політика», адже, виходячи з них, кожна держава прагне за її рахунок убезпечити себе й свою економіку від згубного впливу імпортних товарів, які перешкоджають розвитку національного товаровиробника. Саме тому більшість країн вказують, що митна політика є частиною державної зовнішньої і внутрішньої політики.

Вступ України до СОТ і намагання привести вітчизняне митне законодавство у відповідність зі світовими стандартами не могло не позначитися на загальних показниках діяльності держави.

Початок формування митної політики України як напряму діяльності суверенної держави датується 1991 роком. Основними цілями, які на той час покликана була виконувати митна політика, стали контроль за зовнішньоторговельною діяльністю; жорсткий експортний і ліберальний імпортний режими; переорієнтація з ринку країн СНД на західні ринки.

На той час її економіко-соціальний стан характеризувався такими показниками (табл. 1):

Таблиця 1

Динаміка показників економіко-соціального стану України у 1991-1993 рр.

Показник	1991	1992	1993	Відхилення (+,-) 1993 року до 1991
ВВП (у фактичних цінах), трлн крб	0,3	5,0	148,3	+148,0
ВВП у розрахунку на душу населення, тис крб.	5,8	96,5	2841,6	+2835,8
Рівень зайнятості населення, %	48,2	47,0	45,8	-2,4
Індекс споживчих цін, разів	3,9	21,0	102,6	+98,7
Імпорт, млрд крб	71,7	1106,7	38834,0	+38762,3
Експорт, млрд крб	78,2	1206,9	38370,0	+38291,8
Грошові доходи населення, млрд крб.	204,0	2366,0	62850,0	+62464,0

Джерело [5;6]

Початок формування митної політики України характеризується зростанням ряду визначальних для держави даних: обсягів валового внутрішнього продукту – на 148,0 трлн крб.; індексу споживчих цін – у 98,7 рази; показників імпорту (+98,7 млрд. крб.) й імпорту (+38762,3 млрд. крб.) та загальних грошових доходів населення – на 62464,0 млрд крб. При цьому рівень зайнятості населення знизився на 2,4 %, а обсяг ВВП на душу населення навпаки зріс – на 2835,8 тис крб. Однак зростання показників, наведених у табл. 1, викликане не успішним розвитком України, а, насамперед, кризовими явищами в економічному середовищі держави.

Щодо результатів провадження митної політики у 1991-1993 роках, то слід зауважити, що під кінець наведеного періоду баланс експортно-імпортних операцій набув від'ємного значення: у 1993 році імпорт перевищив експорт на 464,0 млрд крб. вочевидь, що причиною

даного факту стало встановлення жорсткого експортного і посилення лібералізації імпортного режиму.

Протягом наступних періодів митна політика України змінювала свої пріоритети. У 1994-1995 роках її цілями стала фіскальна спрямованість, скасування пільгового мита для країн СНД і експортних податків.

Протекціонізм національного товаровиробника відзначався й у 1996-1998 роках, коли відбулося підвищення ставок імпортного мита, встановлення мінімальної митної вартості, ліквідація існуючих на той час пільг і розширення бази оподаткування, здійснюється введення в практику комбінованого мита, а також починається приведення митно-тарифної системи до вимог ГАТТ/СОТ.

Посилюються зазначені процеси і в 1999-2004 роках: вдосконалюється митно-тарифне регулювання відповідно до вимог міжнародного законодавства; створюється законодавча база та її приєднання до Конвенції ГС; проходить зниження ставок ввізного мита на товари текстильної промисловості та сировину, а також підвищення ставок мита на готову продукцію, що експортується.

Саме тому цікавим є дослідження структури експорту й імпорту за згаданий вище період. За даними Статистичного щорічника України за 1994 рік, основними пунктами експорту серед товарів у 1994 році були неблагородні метали та вироби з них (36,2 %); машини, устаткування та механізми (14,1 %); продукція хімічної та зв'язаних з нею галузей промисловості і мінеральні продукти (руди, вугілля, нафта, газ та інші) – по 10,5 %. Серед послуг основними джерелами експорту стали транспортні (73,1 %), монтажні (8,3 %) та ремонтні щодо основних фондів (6,3 %). Імпортувала ж Україна у цей час мінеральні продукти – 55,0 %, машини, устаткування та механізми – 14,2 %, продукцію хімічної та зв'язаних з нею галузей промисловості – 5,6 відсотка.

У 2002 році перелік лідируючих пунктів експорту доповнився продуктами рослинного походження, які становили 6,24 % загального обсягу вивезеної за межі України продукції, та транспортними засобами, частка яких у загальному об'ємі склала 3,84 %. Перелік масово імпортованих товарів доповнили готова харчова продукція – 3,77 %; полімерні матеріали, пластмаси та каучук – 4,34 %; маса з деревини або інших волокнистих і целюлозних матеріалів – 4,02 %; механічне обладнання; машини та механізми тощо – 14,74 відсотка.

Починаючи з 2005 року Україна у митній політиці взяла курс на захист національних інтересів і гарантування економічної безпеки країни та інтегрування до міжнародних умов митного регулювання. На структурі експорту це позначилося зростанням частки продукції рослинного походження, яка склала у 2013 році 14,0 %; жирів і олії тваринного або рослинного походження – 5,5 %; готової продукції харчової промисловості – 5,6 %; мінеральних продуктів – 11,8 %; недорогоцінних металів та виробів з них – 27,8 %; машин, обладнання та механізмів тощо – 11,0 %. Домінуючими у структурі експорту серед послуг стали транспортні – 55,9 %; ділові – 10,6 % та послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні – 10,1 %.

Серед імпорту у 2013 році найвищі частки посідали мінеральні продукти – 29,1 %; машини, обладнання та механізми тощо – 16,2 %; продукція хімічної промисловості – 11,0 %; засоби наземного транспорту, літаючі апарати, плавучі засоби – 7,7 %. Найвища питома вага у загальному обсязі використаних з-за кордону послуг значиться за транспортними – 22,6 %, діловими – 18,9 % та пов'язаними з фінансовою діяльністю послугами – 13,3 відсотка.

Таким чином, можемо констатувати, що за досліджений період перелік товарів, які мають високу частку у загальній структурі експорту, доповнили продукти сільськогосподарської галузі. Серед імпорту на 25,9 % порівняно з 1994 роком знизилася частка мінеральних продуктів, на 5,4 % товарів хімічної промисловості, на 2,0 % – машин, обладнання та механізмів. Загалом же структура експорту у 2013 році формується переважно з сировинної продукції, а імпорту – з готових товарів. Саме це і є основним негативним

фактором, адже загальновідомо, що реалізація готового товару завжди є більш вигідною для продавця, аніж продаж його складових чи сировини.

Проваджувана державою митна політика не могла не залишити свій відбиток на показниках розвитку України (табл. 2).

Таблиця 2

Показники економіко-соціального розвитку України у 1996-2013 рр.

Показник	1996	2004	2013	Відхилення (+,-) 2013 року до	
				1996	2004
ВВП (у фактичних цінах), млн. грн.	81519,0	345113,0	1449406,0	+1367887,0	+1104293,0
ВВП на душу населення, грн.	1595,0	7273,0	31906,8	+30311,8	+24633,8
Рівень зайнятості населення, %	45,2	42,9	44,9	-0,3	+2,0
Індекс споживчих цін, разів	139,7	112,3	99,7	-40,0	-12,6
Імпорт, млн. грн.	39296,0	26070,3	70039,8	+30770,8	+43969,8
Експорт, млн. грн.	37215,0	29482,7	57433,3	+20218,3	+27950,6
Грошові доходи населення, млн. грн.	40311,0	274241,0	1529406,0	+1525375,30	+1255165,0

Джерело [7; 8; 9]

У період з 1996 по 2013 рік обсяг ВВП зріс у 17,7 рази, в тому числі на душу населення – у 20 раз. Рівень зайнятості населення на кінець періоду в порівнянні з його початком зменшився на 0,3 %, а з 2004 роком – зріс на 2,0 %. Індекс споживчих цін знизився у 12,6 рази в порівнянні з 2004 та у 40 разів – відповідно 1996 року. Грошові доходи населення зросли за увесь період на 1525375,3 млн грн. В цілому, зазначені показники свідчать про зростання обсягів економіки України.

Однак суперечать цьому показники безпосереднього впливу митної політики держави. Попри збільшення обсягів за всіма параметрами, їхній баланс не відзначається позитивом: у 1996 році імпорт перевищував експорт на 2054,0 млн грн, а у 2013 – на 12606,5 млн грн. У загальному підсумку по відхиленню 2013 року до 1996 від'ємне сальдо балансу між експортом і імпортом складає 10552,5 млн грн, а до 2004 року – -16019,2 млн грн. Наведені дані свідчать про те, що митна політика ведеться державою не зовсім коректно, адже така значна перевага імпортованої продукції над експортом справляє на вітчизняну економіки значний негативний вплив.

Саме тому митна політика України, як основний сектор не лише зовнішньої, а й внутрішньої політики, потребує значного перегляду й оптимізації. Особливо – щодо заходів протекціоністського характеру відносно національного товаровиробника. Стимулювання вітчизняного виробництва за рахунок спрощення митних процедур з експорту, зниження ставок мита на товари, що користуються популярністю на закордонних ринках, пошук нових ринків збуту продукції, підняття ставок ввізного мита на товари, які мають аналоги в Україні, а також виявлення й жорстке усунення порушень у сфері зовнішньоекономічної діяльності сприятимуть збалансуванню обсягів експортно-імпортних операцій, розвитку виробництва в Україні та покращать її економіко-соціальний стан.

Література:

1. Хейвуд Эндрю политология: учебник для студентов вузов / Эндрю Хейвуд; [пер. с англ. под ред. Г.Г. Водолазова, В.Ю. Вельского]. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 544 с.
2. Політологія. Навчально-методичний комплекс: підруч. для студ. вузів [2-е вид., перероб. і доп.] / [За ред. Ф. М. Кирилюка]. – М-во освіти і науки України, КНУ ім. Т. Шевченка. – К.: ЦУЛ, 2005. – 704 с.
3. Пашко П.В. Щодо термінів «митна політика» та «митна справа» / П.В. Пашко // Вісник Академії митної справи України. Сер.: Економіка. – 2012. № 2. – С. 41–46.
4. Митний кодекс України: Закон України № 4495-17 від 13.03.2012 (редакція від 26.10.2014) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17.
5. Статистичний щорічник України за 1994 рік / Міністерство статистики України: Відповідальний за випуск В.В. Самченко. – К.: Техніка, 1995. – 519 с.
6. Україна у цифрах у 1996 році: Корот. стат. довід. / Міністерство статистки України; Відповідальний за випуск В.В. Самченко. – К.: Наукова думка, 1997. – 175с.
7. Статистичний щорічник України за 1997 рік / Державний комітет статистики України: Під ред. О.Г. Осауленка. – К.: Українська енциклопедія, 1999. – 624 с.
8. Статистичний щорічник України за 1999 рік / Держкомстат України; За ред. О.Г. Осауленка; Відп. за вип. В.А. Головко. – К.: Техніка, 2000. – 648 с.

9. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/

Bezshtanko D.V.
Ph.D
Styrska O.I.
Postgraduate
University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kyiv), Ukraine

PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF LOMBARD ACTIVITIES

Безштанько Д.В.
к.е.н
Стирська О.І.
аспірант
Університет банківської справи Національного банку України (м. Київ), Україна

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЛОМБАРДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

The article reveals the essence of Lombards. There were described the features of Lombard activities. There were examined the main services provided by Pawnshops. Basic indicators of Lombard activities in the credit market of Ukraine were considered. The problems of pawnshops and ways to solve them were discovered. The algorithm to reduce the risk of Lombard activity was proposed.
Keywords: *Lombard, Lombard loan, mortgage, Lombard activity, the risk of Lombard.*

В статті розкрито сутність ломбардів. Обґрунтовано особливості діяльності ломбардів. Розглянуто основні послуги, які надають ломбарди. Проаналізовано основні показники діяльності ломбардів на кредитному ринку України. Виявлено проблеми діяльності ломбардів та окреслено шляхи їх вирішення. Запропоновано алгоритм зменшення ризику ломбардної діяльності.
Ключові слова: *ломбард, ломбардний кредит, застава, ломбардна діяльність, ризик ломбардної діяльності.*

В посткризових умовах економіка відчуває нестачу кредитних ресурсів, що пов’язано із наслідками фінансової кризи, яка негативно вплинула на діяльність банків - основних кредиторів вітчизняної економіки. Наслідком таких подій стало зростання попиту на ломбардні кредити, адже навіть позичальник із незадовільною кредитною історією може такий кредит одержати. Саме тому, тематика ломбардної діяльності є актуальною та своєчасною.

Дослідженню теоретико-методологічних основ та практичних аспектів діяльності ломбардів присвячено чимало праць вітчизняних та зарубіжних вчених. Так, зокрема, сутність та розвиток ломбардів досліджували Э. Алеев, О. Гонта, М. Казьмирчук, І. Ткаченко, та інші. Кредитну діяльність ломбардів вивчали А. Герасимович, В. Гетьман, О. Дика, А. Донець , Л. Леваєва, О. Обушна, З. Сороківська та ішні вчені-економісти.

Віддаючи належне наявним науковим напрацюванням, існує об’єктивна потреба в подальшому дослідженні теоретико-методологічних засад і методичних аспектів діяльності ломбардів на кредитному ринку, оскільки ця діяльність ускладнена посткризовими умовами.

Метою даної статті є дослідження діяльності ломбардів на кредитному ринку та виявлення напрямів її вдосконалення.

В сучасних умовах під ломбардом розуміють кредитну установу, що надає грошові позики під заставу рухомого майна позичальника (дорогоцінні метали, побутові речі, техніку та інші цінні предмети). Узгодження вартості закладеного майна здійснюється за згодою сторін та документується у контракті, після укладення якого позичальнику надається кредит.

За словами Н. Зачосової ломбард є «фінансовою установою, виключним видом діяльності якої є надання на власний ризик фінансових кредитів фізичним особам готівкою чи у безготівковій формі за рахунок власних або залучених коштів, крім депозитів, під заставу майна, ювелірних та побутових виробів з дорогоцінних металів і дорогоцінного

каміння та майнових прав на визначений термін і під певний відсоток, а також надання супутніх ломбардних послуг» [1, с. 142]. Водночас науковець зазначає, що у розпорядженні ломбарду повинні бути ресурси (кадрові, фінансові, технічні, матеріальні і нематеріальні активи) для забезпечення прибуткової діяльності. А оцінювати ж заставлене майно та провадити кредитну політику варто виважено, щоб у випадку неповернення кредиту, заставу можна було швидко реалізувати за суму, яка б покрила тіло кредиту із відсотками.

В той же час С. Науменкова [2, с. 198-199] стверджує, що ломбард варто розглядати як небанківську кредитно-фінансову установу, виключним видом діяльності якої є надання на власний ризик фінансових кредитів фізичним особам за рахунок власних або залучених коштів, під заставу майна на визначений термін і під відсоток, зберігання речей та надання супутніх послуг, пов'язаних з діяльністю ломбарду.

У відповідності до «Положення про порядок надання фінансових послуг ломбардами», затвердженого розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України, ломбардом визнається фінансова установа, виключним видом діяльності якої є надання на власний ризик фінансових кредитів фізичним особам за рахунок власних або залучених коштів під заставу майна на визначений строк і під процент та надання супутніх послуг [3].

Серед особливостей функціонування ломбардів варто відзначити, що основним видом їх діяльності як учасників ринку фінансових послуг є надання миттєвих та короткострокових позик на власний ризик під заставу майна споживачів цих послуг. Крім того, середня сума ломбардного кредиту коливається в межах 300-650 грн., а середній строк кредиту – 10-12 днів. Процентні ставки встановлюються за день і їх розмір становить від 0,3 до 1% [2, с. 199-201]. Ломбард може функціонувати як окрема самостійна установа, або мати мережу підрозділів, філій, які відрізняються місцем розташування і виконують всі або частину функцій ломбарду. Крім зазначених особливостей, діяльність ломбардів відрізняється від діяльності інших кредитних установ тим, що: у структурі пасивів переважають власні кошти, а активів – дохідні активи; кредити видаються без можливості пролонгації; при несвоєчасній сплаті відсотків або непогашенні кредиту, закладене майно продається; високі відсоткові ставки; низький рівень кредитного ризику за рахунок короткого терміну кредитування та забезпеченість високоліквідним майном [4, с. 38-50].

Варто також відзначити, що більшість науковців виділяють кредитування під заставу основним видом ломбардних послуг. С. Науменкова [2, с. 208-210] виділяє такі супутні ломбардні послуги (послуги, які є передумовою надання фінансового кредиту або випливають з його надання): оцінка заставленого майна та майнових прав; надання посередницьких послуг зі страхування предмета застави на підставі агентської угоди зі страховою компанією; купівля у фізичних осіб виробів із дорогоцінних металів і каміння; прийом на відповідальне зберігання будь-якого рухомого та нерухомого майна; виготовлення, ремонт та переробка ювелірних виробів і виробів з дорогоцінних металів; оптова торгівля ювелірними виробами та предметами застави.

Повністю погоджуємось із науковцями, що основною функцією ломбарду є надання короткострокових кредитів під заставу майна. Вартість цього майна оцінюється за згодою сторін.

Що стосується посередницьких послуг із страхування, то ломбард, залежно від умов договору, може за рахунок заставодавця і на його користь застрахувати прийняте майно в повній сумі його вартості за оцінкою, визначеною за згодою сторін, а вироби з дорогоцінних металів і каменів - за державними розцінками. В загальному розумінні це страхування передбачатиме укладання договору між ломбардом та страховою компанією або між позичальником і страховою компанією про страхування предмета застави.

Варто також відзначити, що ломбарди можуть купувати у фізичних осіб дорогоцінні метали у виробах і брухті, монети дореволюційного та радянського карбування, ювілейні та пам'ятні монети, монети іноземних держав, медалі та жетони, а також корпуси годинників із дорогоцінних металів; дорогоцінне та напівдорогоцінне каміння (крім діамантів, рубінів,

сапфірів, смарагдів), оформлюючи при цьому квитанцію із вказаними реквізитами продавця та детальним описом товару.

Крім того, однією із супутніх послуг ломбарду є зберігання рухомих речей фізичних осіб, у тому числі предмету застави, яким забезпечено зобов'язання за договором фінансового кредиту. За зберігання майна власник сплачує проценти відповідно до майнової вартості, за винятком окремих випадків, коли договором застави передбачено безоплатне зберігання майна.

Загалом, якщо говорити про переваги ломбардів над банківськими установами, то основними перевагами для безпосередніх користувачів є: можливість швидкого одержання коштів протягом 15-30 хвилин; відсутність потреби у значній кількості документів, оскільки для одержання кредиту необхідно мати лише паспорт або інший документ, який посвідчує особу, ідентифікаційний код та документ про право власності на заставлене майно (при заставі автомобіля чи нерухомості); відсутність довготривалої процедури визначення платоспроможності клієнта [5, с. 234-239]; система знижок та додаткових послуг для постійних клієнтів.

Діяльність ломбардів на кредитному ринку, зокрема надання фінансових кредитів, здійснюється згідно з укладеним у письмовій формі договором, який має відповідати вимогам законодавства, а більшість кредитів надається під заставу виробів із дорогоцінних металів та каміння. Водночас, поширеним видом застави залишається побутова техніка.

Кредитна діяльність ломбардів зосереджена на наданні кредиту в розмірі 30–50% ринкової ціни застави. Діяльність ломбардів, на нашу думку є перспективним бізнесом. Так, ломбардний кредит є не лише одним із найстаріших видів кредитування населення, а й одним із найпростіших, найзручніших, найдоступніших. Ці переваги дозволили ломбардам не лише вистояти у конкурентній боротьбі з банками та кредитними спілками, а й зайняти власне місце на кредитному ринку. В посткризових умовах функціонування вітчизняної економіки, коли доходи банків та кредитних спілок різко зменшились, а в деяких випадках діяльність цих фінансових посередників стала збитковою, перевагою ломбардів став низький рівень ризику неповернення коштів позичальником. Це пов’язано із високою ліквідністю предмета застави і, відповідно, можливістю його достатньо швидко реалізувати за ринковою ціною, яка часто перевищує розмір наданого кредиту в кілька разів.

Аналізуючи основні показники діяльності ломбардів на кредитному ринку України впродовж 2011–2013 рр., варто зазначити, що у 2013 р. спостерігається скорочення загальних обсягів кредитування порівняно з аналогічним періодом минулого року. У порівнянні з попереднім періодом, станом на 01.01.2014 р. показники діяльності ломбардів зменшуються: сума наданих фінансових кредитів під заставу на -6,5%; кількість наданих фінансових кредитів під заставу на -1,1%; сума погашених фінансових кредитів на -4,7%; кількість договорів на -33,4% [6].

Оцінюючи обсяги наданих ломбардами кредитів за видами застави впродовж 2011-2013 рр., то, відмітимо, що основна частка кредитів надавалась під заставу виробів із дорогоцінних металів та дорогоцінного каміння, що пов’язано в першу чергу із самою сутністю ломбардної діяльності. Водночас, у 2013 р. зростає частка кредитів наданих під заставу побутової техніки на 3,4% в загальній структурі кредитування.

Таким чином, можна зробити висновок, що ломбарди обирають для застави найбільш ліквідне майно, що є зрозумілим, оскільки кредитні ризики є високими, а ліквідне заставне майно дозволяє їх мінімізувати. В загальному обсязі наданих фінансових кредитів за видами застави найбільшу питому вагу займають фінансові кредити під заставу виробів із дорогоцінних металів та дорогоцінного каміння - 86,9% (7 274,6 млн. грн.). Проте, у 2013 р. цей показник зменшився на 3,3% разом із зростанням частки фінансових кредитів наданих під заставу побутової техніки на 3,4% у цей же період [6].

Зазначимо, що статистичні дані діяльності ломбардів свідчать, що 90% клієнтів повертають отримані позики і викуповують заставне майно, інші 10% – не повертають отримані позики, а тому предмети застави повинні бути реалізовані ломбардом для покриття

своїх витрат. Якщо врахувати час, який потрібно витратити на очікування повернення позики, підготовку виробу до реалізації, а також інші додаткові витрати, то можна стверджувати, що для ломбарду економічно вигіднішим є співпраця із надійними позичальниками та отримання прибутку внаслідок сплати боргу та відсотків за користування кредитом.

В посткризових умовах розвитку вітчизняної економіки на фінансових ринках все ще відчутні наслідки останньої фінансово-економічної кризи. Скорочення витрат на провадження поточної діяльності для компенсації втрат, спричинених кризовими явищами, зростання проблемної заборгованості, падіння попиту на фінансові послуги – це лише деякі з труднощів, які продовжують долати вітчизняні фінансові посередники, в тому числі і ломбарди. Зрозуміло, що в таких умовах рівень ризику є значним, тому одним із проблемних аспектів ломбардної діяльності в Україні є саме провадження заходів, спрямованих на попередження, мінімізацію та контроль різного роду загроз і небезпек, що можуть мати негативний вплив на фінансові результати діяльності.

Так, професійні ризики діяльності ломбарду багато в чому схожі із ризиками банківської діяльності. Одним із найбільш вагомих є ризик неповернення ломбардних позик. Зрозуміло, що значення цього ризику для банків є вищим, оскільки ломбард зменшує рівень цього ризику за рахунок ліквідного забезпечення.

Рис.1. Алгоритм зменшення рівня ризику ломбардної діяльності

В загальному розумінні фінансовий ризик є невизначеністю, тому оцінити його досить важко. Саме тому, для оцінювання фінансового ризику ломбардам варто використовувати кілька методів для одержання максимально точного та реального результату. Історично першим виник метод експертної оцінки ризику. Він має ту істотну перевагу над іншими методами, що експертна оцінка може використовуватися в умовах дефіциту і навіть браку інформації. Таким чином, залучивши експертів ломбард зможе спрогнозувати рівень фінансових ризиків та вжити заходів з його мінімізації. Проте, для точності експертної оцінки важливе значення має повнота та достовірність інформаційного забезпечення. Крім того, недоліком даного методу є ризик особистого інтересу експертів тощо.

Часто для оцінки фінансового ризику використовують статистичний метод, який

ґрунтується на аналізі коливань досліджуваного показника за певний період часу. Отже, проста екстраполяція стратегічних закономірностей не дає можливості реально оцінити ризик.

З метою зменшення загального рівня ризику діяльності ломбарду пропонуємо алгоритм зменшення рівня ризику (рис. 1).

Пропонований алгоритм передбачає на першому етапі збір інформації про діяльність ломбарду і про його ризики зокрема. Значну увагу, на нашу думку, варто приділити саме збору інформації про аналогічні випадки (в тому числі і в конкурентів), при реалізації яких було реалізовано певний вид ризику діяльності ломбарду. Важливе місце також приділяємо потребі перевірки зібраної інформації на достовірність, оскільки не вся інформація, що надається установами для аналізу, може бути достовірною. Під достовірністю розглядаємо такий ступінь точності її даних, який дозволяє користувачам робити правильні висновки про діяльність суб'єкта господарювання.

Для підвищення якості управління ризиками проекту, пропонуємо на третьому етапі визначати прогнозовані показники рівня ризику діяльності ломбарду, що дозволить порівняти їх із показниками, одержаними внаслідок застосування комплексу заходів спрямованих на зменшення рівня ризику. Таким чином, пропонований алгоритм дозволяє зменшити рівень ризику ломбардної діяльності.

Проте, ризиковість це не єдина проблема діяльності ломбардів в Україні. Так, часто під виглядом ломбардів функціонують заклади, що скуповують ювелірні вироби і дорогоцінні метали, використовуючи незаконні схеми для присвоєння цінного майна. Іноді із такими установами співпрацюють ювелірні підприємства, скуповуючи дорогоцінні метали для переробки.

На нашу думку, саме проблема захисту прав клієнтів ломбардів в Україні є вкрай актуальною, адже, обдуреному заставодавцю доводиться звертатися із позовом на ломбард до суду, виграти який дуже важко. Причиною незахищеності клієнтів ломбарду є недосконаліть вітчизняного законодавства, чисельність та фрагментарність законодавчих актів, що регулюють ломбардну діяльність.

Значна кількість звернень громадян до Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг свідчить, з одного боку, про посилення тенденції до зростання кількості випадків порушення прав споживачів, а з іншого – про недостатній рівень поінформованості та знань споживачів фінансових послуг про власні права та правове поле діяльності фінансових установ, зокрема ломбардів. Заходи, що наразі здійснюються державою для захисту прав та інформування споживачів фінансових послуг, залишаються обмеженими та фрагментарними.

Таким чином, серед напрямів вирішення наявних проблем ломбардної діяльності можна виділити:

- для ломбарду – зменшення рівня ризиків діяльності, зниження відсоткових ставок за кредитами з метою збільшення обсягів наданих кредитів та створення конкуренції банківському сектору економіки;
- для держави - посилення нагляду за діяльністю ломбардів, вдосконалення вітчизняного законодавства, регулювання фінансової стійкості ломбардів, розроблення й контроль за виконанням вимог до обліку та звітності, до регулювання, впровадження механізмів забезпечення прав клієнтів ломбарду.

Література:

1. Зачосова Н. В. Теоретичні аспекти наукової категорії економічної безпеки окремих видів вітчизняних фінансових посередників / Н. В. Зачосова // «Економічні науки». — 2012. – Випуск 9 (33). – Ч. 4. – С. 136–146. – (Серія «Облік і фінанси»).
2. Науменкова С. В. Ринок фінансових послуг : навч. посіб. / С. В. Науменкова, С. В. Міщенко. – К. : Знання, 2010. – 532 с.
3. Положення про порядок надання фінансових послуг ломбардами / Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України. – 2005. – 26 квітня. – № 3981. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0565–05

4. Герасимович А. М. Аналіз кредитної діяльності ломбардів / А. М. Герасимович, І. А. Герасимович, Н. А. Морозова-Герасимович // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2013. – Вип. 2 (26). – С. 36–53.
5. Гонта О. І. Стан та перспективи розвитку ломбардів в Україні / О. І. Гонта, М. В. Дубина, Т. О. Романенко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2011. – № 2 (50). – С. 233–241. – (Серія «Економічні науки»).
6. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Річна звітність [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua.

Bondarenko N.V.
PhD in Economics, Associate Professor
Uman national university of gardening, Ukraine

ALTERNATIVE SOURCES OF FINANCIAL SUPPORT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES OF UKRAINE

Бондаренко Н.В.
к.е.н., доцент
Уманський національний університет садівництва, Україна

АЛЬТЕРНАТИВНІ ДЖЕРЕЛА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АГРАРНИХ УКРАЇНИ

The article is devoted to the problems of lending of agricultural enterprises activity related to inaccessibility of credit resources, absence of property mortgage, reduction of volumes of state support. The alternative sources of lending of agrarian enterprises of Ukraine are offered.
Keywords: *bank credit, agricultural enterprise, grant, bill of exchange, budgetary funds.*

В статті розглянуто проблеми кредитування діяльності сільськогосподарських підприємств пов'язанні з недоступністю кредитних ресурсів, відсутністю майнової застави, зменшенням обсягів державної підтримки. Запропоновано альтернативні джерела кредитування аграрних підприємств України.
Ключові слова: *банківський кредит, сільськогосподарське підприємство, дотація, вексель, бюджетні кошти.*

Зростання потреби у кредитуванні сільськогосподарських підприємств викликане прорахунками у фінансовій політиці, нестабільним матеріально-фінансовим станом, неспроможністю аграрних підприємств протидіяти внутрішнім і зовнішнім факторам впливу, які несуть значні загрози їх функціонуванню. Як правило, сільськогосподарські підприємства у процесі своєї діяльності не мають достатніх ресурсів для функціонування та відповідної застави для отримання банківських кредитів. В останні роки кредитування аграріїв знизилося, що й стало одним з першочергових чинників гальмування темпів його розвитку. Тому, проблема поліпшення банківського кредитування підприємств аграрної сфери є досить актуальною, враховуючи той факт, що і державна підтримка цих підприємств в економічно розвинених країнах й в Україні дуже серйозно відрізняється як за розмірами, так і за формою.

Проблематика банківського кредитування діяльності сільськогосподарських підприємств знайшла своє відображення у дослідженнях провідних вітчизняних науковців, зокрема В. М. Алексійчука, О. Є. Гудзь, М. Я. Дем'яненка, Л. О. Мармуль, М. Й. Маліка, О. О. Непочатенко, Ю. О. Нестерчук, О. О. Олійника, М. А. Песселя, П. Т. Саблука, М. І. Савлука, А. В. Сомик, Н. С. Танклевської та ін. Враховуючи важливість і практичну значимість попередніх напрацювань, слід зазначити, що питання поліпшення банківського кредитування сільськогосподарських підприємств потребує чергового дослідження. Важливого значення набуває розробка нових перспективних продуктів кредитування, подальший розвиток кредитування на пільгових умовах, забезпечення доступності та прозорості програм кредитного забезпечення. Це зумовлює актуальність і значимість дослідження, особливо в частині альтернативних шляхів залучення коштів.

За експертними оцінками, за останні роки на галузь впливало багато негативних чинників – як зовнішніх, так і внутрішніх: падіння цін на продукцію при зростанні вартості товарно-матеріальних цінностей, необхідних для сільгоспвиробництва, а також не завжди сприятливі погодні умови, мінливий курс національної валюти тощо. Тому, незважаючи на привабливість цього сектора, ризики при фінансуванні сільськогосподарських підприємств збільшились, а це означає, що фінансові установи ретельніше підходять до укладання угод з клієнтами. Банки надають перевагу тим компаніям, які справляються з теперішнім економічно непростим періодом, зберігають стійкість, капітал і клієнтів. Але при цьому оцінка позичальника стала жорсткішою та більш детальною [1].

При кредитуванні аграрного виробництва значу роль відіграє банківське кредитування, яке забезпечує 25–26% фінансових ресурсів і знаходиться на другому місці після внутрішнього самофінансування, що становить 56–57%, 12% – це особисті заощадження фермерських господарств і 5% дають кошти постачальників ресурсів та переробних підприємств [2].

Нині близько 20 банків практикують у своїй діяльності надання послуг з агрокредитування. На них наразі припадає до 80% агропозик. Кредитний портфель в аграрній сфері сягає майже 6% загального кредитного портфеля банків. Лідером кредитування сільськогосподарських підприємств є ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», який у своїй практиці використовує спеціальні можливості для комплексного обслуговування [3]. Якщо проаналізувати сучасний ринок, то основними надавачами кредитування, окрім банків, виступають ще й кредитні спілки і так звані учасники маркетингових ланцюжків (компанії-виробники різних видів продукції - насіння, ЗЗР, техніки) [4].

Розвиток сільськогосподарського виробництва відбувається нерівномірно, це відображає не тільки залежність цього сектора економіки від середовища, основними складовими якого є фінансово-кредитні інститути та державне регулювання економіки. Сільськогосподарські виробники здійснюють діяльність в умовах гострої нестачі як обігових коштів, так й інвестиційних ресурсів. За оцінками експертів, дефіцит поточного агрофінансування в Україні становить 8,7 млрд дол. США [5], річний дефіцит коштів для інвестицій в основні засоби – 56,8 млрд грн [6]. Внаслідок фінансової нестабільності аграрного виробництва виникають такі проблеми, як низький рівень ефективності сільськогосподарського виробництва, незначна інвестиційна активність, повільний перехід на інвестиційно-інноваційну модель розвитку, використання застарілих технологій, загрозливе падіння родючості ґрунтів.

Використовувати кредити, що пропонують банки, сільськогосподарські підприємства не можуть через те, що пропонуються мінімальні терміни кредитів на строк від 2 до 4 місяців, що економічно не обґрунтовано для аграрного сектора. Також високі процентні ставки банків не дають змоги сільськогосподарським підприємствам користуватися кредитними ресурсами.

Станом на жовтень 2014 року, 2058 підприємств агропромислового комплексу залучили кредити загальним обсягом понад 8,9 млрд грн, що на 3,6 млрд грн менше, ніж на відповідну дату 2013 року (2480 підприємств, 12,5 млрд грн). Зокрема, серед кредитів: 6,3 млрд грн - короткострокові, 1,7 млрд грн - середньострокові та 911 млн грн - довгострокові кредити. В середньому по Україні, процентні ставки, під які залучаються кредити у 2014 році, складають 22-25% річних у національній валюті. Депозити в банках підприємств агропромислового комплексу становлять 33,3 млрд грн (15,2% від загального обсягу депозитів) [7].

У всіх країнах аграрний сектор дотується державою, а у нас навпаки. І це при тому, що він забезпечує сьогодні основний бюджет країни. Тому правильно у цій ситуації говорити про показники щодо того не скільки ми виробили, а скільки заробили. Це і є ще однією з проблем розвитку сільськогосподарського виробництва в Україні. У переважній більшості розвинутих країн світу процеси державного регулювання економіки стосовно аграрного сектора тісно пов’язані з державною підтримкою сільськогосподарських товаровиробників

усіх форм власності. Бюджетних коштів у 2014 році передбачено 200 млн грн на компенсацію кредитних відсотків комерційних банків. Найдорожчі кредитні кошти тільки в Україні. На 1 грн державних коштів, яка компенсує кредитну ставку, що була у межах 10–15 %, бізнес залучає 10 грн. Для стабільного розвитку аграрного сектору потрібно виділити хоча б 1,5 млрд грн, тоді сільськогосподарські підприємства могли б через комерційні банки отримати 15 млрд грн тих кредитів, необхідних для поповнення обігових засобів [8].

У бюджеті передбачено понад 27 млн грн на програму кредитування фермерських господарств. Потреби ж кредитування сільськогосподарського сектору сягають в межах 15–20 млрд грн. Якби держава вирішила підтримати виробників через відшкодування процентних ставок, у такому разі в бюджеті необхідно було виділити до 5 млрд грн [8]. Абсолютно відсутнє фінансування дрібних та середніх виробників які є основними виробниками тих культур, які сьогодні є неприбутковими, - цукрові буряки, пшениця, ріпак. Державна підтримка розвитку базових галузей аграрної економіки повинна здійснюватись з метою сприяння забезпечення доступу аграрних товаровиробників до інвестиційних ресурсів для формування продовольчої безпеки країни в довгостроковій перспективі та підвищення життєвого рівня громадян [1].

Вітчизняні аграрії не зможуть закупити якісні мінеральні добрива у достатній кількості. Ціни на них активно зростають – більше 30 %, на насіння - 10 %, ЗЗР - 7–8 % [9]. Отже, виробники обирають технологічне переоснащення, інвестиції у виробництво, чи купувати неякісне насіння, вносити меншу кількість добрив. Сільське господарство, попри усі негаразди та несприятливі фактори, закінчило минулий рік із плюсовими показниками. Це єдина галузь, яка забезпечувала економіку України і мала постійне зростання. У той час, коли державна підтримка була майже нульовою, держбюджет України отримав від АПК 47 млрд грн [8].

Отже, нестабільна економічна ситуація в країні, високі кредитні ставки по кредитам, обмеженість власних коштів підприємств, брак державної підтримки, підвищенні ризиками функціонування призводять до необхідності застосування гібридних фінансових технологій кредиту при забезпеченні інвестиційного розвитку агроформувань. Як альтернативу дорогим позикам сільськогосподарським підприємствам більш рентабельно використовувати безресурсні інструменти фінансування: авалювання векселів, покриті і непокриті акредитиви, гарантії. Ціни на них коливаються в діапазоні 2-6%, що вигідніше не тільки за банківський кредит, а й за товарний кредит від постачальників. Крім того, дані інструменти дозволять компаніям спрямовувати свої оборотні кошти на розвиток бізнесу, що також сприятиме зміцненню позицій підприємства [9].

Враховуючи досвід зарубіжних країн потрібно впроваджувати пільгове кредитування інноваційних проектів, гарантування державою позик, надання субсидій та дотацій на цілі науково-технічного розвитку, заохочення системи пільгового страхування ризиків інноваційного підприємництва [10]. Влиття коштів закордонних інвесторів у аграрні підприємства здійснювати через комерційні банки, що дасть змогу запрацювати більш ефективно і банківській системі, і підвищити рівень економіки країни в цілому. При цьому потрібно знизити вартість фінансово-кредитних ресурсів, розпочати надавати довгострокові кредити які допоможуть реалізувати бізнесові проекти.

Отже, відновлення агарного сектора економіки можливе лише за умов використання залучених ресурсів, серед яких основне місце займають кредитні кошти.

Література:

1. Танклевська Н. Стан та перспективи розвитку державного фінансування сільськогосподарських підприємств України [Електронний ресурс] / Н. Танклевська, О. Супрун // Соціально-економічні проблеми і держава. — 2013. — Вип. 1 (8). — С. 262-270. — Режим доступу до журн. : http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2013/13tnsspu.pdf.
2. Кредитование аграрного сектора [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.eizvestia.com/tag/apk
3. Кредит для агробізнесу. Вихід є?! [Електронний ресурс]: №23(294) грудень 2014 – Режим доступу : agro-business.com.ua.

4. Агрокредитування: новий погляд, нові підходи [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.agro-business.com.ua/2013-03-29-14-15-09/1527-2013-04-17-10-48-07.html
5. Коваль В. М. Інструменти інвестиційної діяльності аграрних підприємств / В. М. Коваль // Економіка АПК. – 2013. – № 8. – С. 104–109.
6. Безуглий М. Д. Виступ на Міжнародній науково-практичній конференції «Стратегічні орієнтири розвитку агарного сектору економіки України до 2020 року» / М. Д. Безуглий // Економіка АПК. – 2012. – № 10. – С. 7–13.
7. Мінагрополітики: 2058 агропідприємств залучили кредити [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://minagro.gov.ua/node/15040
8. Бюджет – 2014. Важливе. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.agro-business.com.ua/2013-03-29-14-15-09/2002--2014-.html8.
9. Якими будуть банківські інвестиції в сільське господарство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ua-ekonomist.com/8796-yakimi-budut-bankvsk-nvesticyi-v-slske-gospodarstvo-ukrayini.html
10. Барановський І.М. Зарубіжний досвід кредитування сільськогосподарських товаровиробників / Барановський І.М. // Науковий вісник національного аграрного університету. – 2008. - № 119. – С. 236-240.

Vlasiuk S.A.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Uman National University of Horticulture, Ukraine

CREDIT UNIONS AS ALTERNATIVE SOURCE OF FINANCIAL SUPPORT OF AGRICULTURAL PRODUCERS

Власюк С.А.
к.е.н., доцент
Уманський національний університет садівництва, Україна

КРЕДИТНІ СПІЛКИ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНЕ ДЖЕРЕЛО ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ

The essence, importance, advantages and disadvantages of the operation of credit unions in Ukraine are presented. Proved that the problem of affordable lending of agricultural producers can be successfully solved with the help credit cooperative. The basic directions of improvement of further development of cooperation of credit unions with agricultural producers.
Keywords: *credit unions, credit cooperative, lending, agricultural producers, the EU.*

Розглянуто суть, значення, переваги та недоліки функціонування кредитних спілок в Україні. Обґрунтовано, що проблема доступного кредитування сільськогосподарських товаровиробників може успішно вирішуватися за допомогою кредитної кооперації. Запропоновано основні напрями удосконалення подальшого розвитку співпраці кредитних спілок з сільськогосподарськими товаровиробниками.
Ключові слова: *кредитні спілки, кредитна кооперація, кредитування, сільськогосподарські товаровиробники, ЄС.*

Накопичений світовий і вітчизняний (дореволюційний і в роки Непу) досвід (Німеччина, Канада, США), а також досвід країн з перехідною економікою (Польща, Румунія, Литва, Болгарія) доводять, що проблема доступного кредитування сільськогосподарських товаровиробників успішно вирішується за допомогою кредитної кооперації, зокрема кредитних спілок.

У нинішніх умовах кредитна спілка є невід'ємної і особливою складовою частиною банківської системи ринкового типу, що відноситься до спеціалізованих небанківських кредитно-фінансових установ, яка зайняла видне місце в накопиченні і розміщенні грошового капіталу. Принципи організації, мета, завдання та функції кредитної спілки відрізняють її від інших установ фінансового ринку, зумовлюють особливі відносини між ними.

Відповідно до Закону України «Про кредитні спілки»: Кредитна спілка – це неприбуткова організація, заснована фізичними особами на кооперативних засадах з метою задоволення потреб її членів у взаємному кредитуванні та наданні фінансових послуг за рахунок об'єднаних грошових внесків членів кредитної спілки [1]. Отримати кредити в

кредитній спілці можуть як селянські (фермерські) господарства (на купівлю насіння, палива, техніки), так, і приватні підприємства, які є її членами.

Основними перевагами кредитних спілок порівняно з комерційними банками є надання можливості отримання фінансових ресурсів тим сільськогосподарським товаровиробникам, які не мають доступу до кредитів комерційних банків внаслідок: відсутності ліквідної застави, напрацьованої кредитної історії, підтверджень ефективності операційної діяльності, складності підготовки значної кількості документів необхідних для отримання банківської позики, тривалості прийняття рішення банку про надання кредиту, високих банківських відсотків по кредитах тощо.

Кредитно-кооперативний рух в Україні почав своє відродження разом з проголошенням незалежності країни. До 2000 року він розвивався хаотично через відсутність законодавчої бази для регулювання його діяльності та державного органу нагляду. Після прийняття низки законодавчих актів, а саме: Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» (2001р.), Закону України «Про кредитні спілки» (2001р.), Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців» (2003р.), Указу Резидента України «Про державну комісію з регулювання ринків фінансових послуг України» (2002р.) ситуація на ринку функціонування кредитних спілок почала стабілізуватися.

Розвиток кредитних спілок в зв'язку з процесами реформування відносин власності та організаційних форм господарювання має суттєве значення для:

- мікрокредитування господарств населення та фермерів, що здійснюють дрібнотоварне приватне виробництво;
- консолідації приватних заощаджень в фінансових структурах та залучення їх у легальний грошовий обіг;
- формування стійких спільнот соціального та професійного партнерства на основі взаємної довіри;
- рішення фінансових та соціальних проблем учасників кредитних спілок;
- формування середовища для здорової конкуренції між фінансово-кредитними установами у встановленні відсотків по кредитах.

Таблиця 1

Динаміка основних показників діяльності кредитних спілок [2]

	Станом на 30.09.2012	Станом на 30.09.2013	Станом на 30.09.2014	Темпи приросту, %	
				30.09.2013/ 30.09.2012	30.09.2014/ 30.09.2013
Кількість зареєстрованих кредитних спілок	614	628	589	2,3	-6,2
Кількість членів КС, (тис. осіб)	1150,9	978,7	910,6	-15,0	-7,0
Кількість членів КС, які мають внески на депозитних рахунках, (тис. осіб)	45,1	45,5	35,8	0,9	-21,3
Кількість членів КС, які мають діючі кредитні договори, (тис. осіб)	271,9	232,5	214,5	-14,5	-7,7
Загальні активи, (млн. грн.)	2730,2	2807,2	2598,8	2,8	-7,4
Кредити, надані членам КС (залишок на кін. періоду), (млн.грн.)	2581,9	2621,7	2321,7	1,5	-11,4
Внески членів КС на депозитні рахунки (залишок на кін. періоду), (млн. грн.)	1285,6	1363,3	1102,6	6,0	-19,1
Капітал, (млн. грн.)	1171,6	1169,2	1271,5	-0,2	8,8

Події, що відбулися в Україні наприкінці 2013 року, та відбуваються протягом 2014 року спричинили політико-економічну, соціальну й енергетичну кризи. Різкий рівень інфляційних процесів зумовив труднощі функціонування фінансових установ, у т.ч. й

кредитних спілок, діяльність яких була направлена на кредитування дрібних товаровиробників.

Проведемо аналіз основних показників діяльності кредитних спілок, що зареєстровані у Державному реєстрі фінансових установ (табл. 1).

Станом на 30.09.2014 кількість кредитних спілок становила 589. Кількість членів кредитних спілок становила 910,6 тис. осіб, що на 68,1 тис. осіб (7,0%) менше, ніж за відповідний період 2013 року. Також відбулося зменшення і в структурі членів кредитних спілок. Так, зменшилися частки членів кредитних спілок, які мають діючі кредитні договори, з 232,5 тис. осіб до 214,5 тис. осіб та членів кредитних спілок, які мають діючі депозитні договори, з 45,5 тис. осіб до 35,8 тис. осіб. Загальний обсяг активів кредитних спілок зменшився на 208,3 млн. грн., або на 7,4% порівняно з відповідною датою минулого року (станом на 30.09.2013 – 2 807,2 млн. грн.).

Загальний обсяг капіталу порівняно з 30.09.2013 збільшився на 102,3 млн. грн., або на 8,8%. При цьому слід відмітити, що погіршення показників діяльності кредитних спілок – в першу чергу зумовлено падінням показників кредитних спілок Східного регіону, активи яких скоротилися майже на 20%. Зниження купівельної спроможності на фоні девальвації гривні, відтік вкладів з депозитних рахунків призвели до погіршення фінансового стану кредитних спілок. Крім того, у кредитних спілках виникла проблема пошуку шляхів надійного збереження вільних коштів. Неможливість своєчасно повертати кошти з поточних і депозитних банківських рахунків може призвести до виникнення проблем з ліквідністю.

Інтеграція України в ЄС неможлива без завчасної гармонізації українського та європейського законодавства, так як, необхідним є врахування можливостей кредитних спілок. Для прикладу, усі кредитні установи ЄС повинні мати статутний капітал не менший за 5 мільйонів євро, що є неможливим для більшості українських кредитних спілок. Адже це надмірні вимоги, оскільки основна частина кредитних спілок (55%) має активи від 1-10 млн.грн.

Проте, в листопаді 2014 року Агентство США з міжнародного розвитку (USAID) і п'ять українських кредитних спілок Анісія (Львів), Вигода (Стрий, Львівська область), Громада (Херсон), Народна довіра (Херсон) та Харківська каса взаємодопомоги (Харків) оголосили про початок програми DCA , в рамках якої планується підтримати розвиток аграрного сектора у Львівській, Херсонській та Харківській областях шляхом кредитування на суму до $ 6 млн США протягом наступних 8 років [3].

Департамент кредитування розвитку USAID співпрацює з фінансовими установами з метою розширення джерел фінансування, які можуть бути використані для інвестування в ринки, що потребують кредитування, для та досягнення критично важливих результатів розвитку.

Серед кредитних спілок для втілення Програми DCA були обрано ті, які активно кредитують дрібний та середній бізнес на селі та найбільше відповідають критеріям програми. Партнерство USAID із зазначеними кредитними спілками є надзвичайно важливою для малих і середніх виробників України, які знаходяться у складному фінансовому середовищі та за економічних викликів, з якими стикається Україна сьогодні [3].

Програма DCA є особливою можливістю для малих та середніх сільгоспвиробників збільшити свою ефективність, застосувати сучасні технології, а також покращити якість і кількість виробленої продукції. Завдяки механізму розподілу ризиків, втіленому в програмі DCA є можливість задовольняти фінансові потреби членів кредитних спілок, які займаються сільським господарством

Нині, є всі передумови для розвитку співпраці кредитних спілок з сільськогосподарськими товаровиробниками в Україні, основними з них, вважаємо: поступове збільшення реальних доходів сільськогосподарських товаровиробників, інтенсифікація ділової активності та кредитоспроможності населення, а також збільшення потреби у фінансових ресурсах.

Однак існує ряд негативних факторів та тенденцій, що стримують подальший розвиток системи кредитної кооперації:

- недосконалість законодавчої бази, щодо регулювання системи кредитної кооперації та неадаптованість законодавства України, що регулює ринок кооперативного кредитування, до законодавства Європейського Союзу;
- лише невелика частина кредитних спілок має достатній рівень капіталізації для виконання зобов'язань перед їх членами;
- відсутність у кредитних спілок можливостей для доступу низькодохідних сільськогосподарських товаровиробників до дешевих і довгострокових фінансових ресурсів, а також до мікрокредитування;
- відсутність інфраструктури, необхідної для забезпечення ефективного функціонування системи кредитної кооперації, оперативного надання фінансової підтримки кредитним спілкам у разі різкого погіршення їх фінансового стану, впровадження сучасних управлінських та інформаційних технологій;
- концептуальна невизначеність на тривалу перспективу;
- високі відсоткові ставки за кредитами та порівняно незначні строки кредитування, що істотно обмежує можливість активної роботи кредитних спілок на ринку іпотечного кредитування сільськогосподарських товаровиробників;
- функціонування на ринку кооперативного кредитування значної кількості кредитних спілок, що не дотримуються у своїй діяльності основоположних принципів міжнародного кооперативного руху та вимог щодо захисту прав їх членів;
- низький рівень професійної діяльності і технічної оснащеності переважної більшості кредитних спілок;
- нестійкий фінансовий стан частини кредитних спілок, відсутність дієвого механізму підтримання фінансової стабільності кредитних спілок і гарантування вкладів їх членів, зокрема на засадах саморегулювання.

Тому основними напрямками удосконалення подальшого розвитку співпраці кредитних спілок з сільськогосподарськими товаровиробниками вбачаються:

- розширення можливостей кредитних спілок щодо кредитування відповідно до їх потреб сільськогосподарських товаровиробників;
- активізувати діяльність кредитних спілок у напрямі підтримки сільськогосподарських товаровиробників для забезпечення виконання державних і регіональних програм соціального і економічного розвитку відповідних територій;
- організувати ефективне державне регулювання та нагляд у сфері кооперативного кредитування з урахуванням міжнародного досвіду, а також удосконалити механізм забезпечення ліквідності кредитних спілок, здійснення рефінансування, визначення порядку застосування таких вимог;
- визначити місце і роль об'єднаних кредитних спілок та кооперативних банків у системі кредитної кооперації і внести відповідні зміни до актів законодавства, що регулюють їх діяльність;
- сприяти організації належної інфраструктури системи кредитної кооперації, діяльності асоціацій кредитних спілок.

Створення в Україні європейської моделі фінансово-кредитного обслуговування сільськогосподарських товаровиробників є ефективним шляхом розв'язання фінансових проблем.

Література:

1. Про кредитні спілки : Закон України від 20 грудня 2001 року N 2908-III // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2002. – N 15. – ст.101.
2. Всеукраїнська асоціація кредитних спілок [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.vaks.org.ua. – Назва з екрана.

3. США і 5 кредитних спілок України запустили програму розвитку агросектору в трьох областях на 6 млн дол [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://apk.rbc.ua/ukr/ssha-i-5-kreditnyh-soyuzov-ukrainy-zapustili-programmu-razvitiya-14112014123200. – Назва з екрана.

Havrilyak T. S.
graduate student
Lviv national university named Ivan Franko

FINANCIAL POTENTIAL OF THE INSURER: THE NATURE AND STRUCTURE

Гавриляк Т. С.
аспірант
Львівський національний університет імені Івана Франка, Україна

ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ: СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРА

Стаття присвячена дослідженню поняття фінансовий потенціал страхової компанії, визначенню його складу та структури. Також розглядаються власні та залучені фінансові ресурси страховика як елемент його фінансового потенціалу. На основі проведених досліджень, представлена структура фінансового потенціалу страхової організації.
Ключові слова: *страхова компанія, фінансовий потенціал страховика, власні кошти, залучені кошти.*

The article is sanctified to research of concept financialpotential of insurance company, to determination of his composition and structure. The own and attracted financialresources of insurer as element of him are also examinedfin ancial potential. On the basis of undertaken studies, presented structure of financial potential of insuranceorganization.
Keywords: *insurance company, financial potential of insurer, personal funds, attracted capital.*

В сучасних умовах розвитку економіки страхові компанії виступають важливим суб'єктом фінансового ринку, оскільки здійснюють перерозподіл значних обсягів фінансових ресурсів та є гарантом відшкодування збитків за завдану шкоду внаслідок певних подій. Саме цей факт і зумовив зацікавленість у проведенні даного дослідження.

Можливість страховика акумулювати грошові кошти та ефективно розпоряджатися ними і визначає його фінансовий потенціал. За цих умов, необхідно визначити його склад та структуру з метою оптимізації та удосконалення фінансової діяльності страхової компанії.

Термін «фінансовий потенціал» відносно недавно почав використовуватися в економічній літературі. Варто відмітити, що більшість наукових праць присвячено дослідженню поняття «економічний потенціал». Одні науковці ототожнюють ці поняття, інші ж виокремлюють фінансовий потенціал в складі економічного і навпаки.

Фінансовий потенціал як один з елементів економічного розглядають такі вчені як Лапін Є. В. [7], Федонін О. С. [3], Мельникова М. В. [8], Коваль Л. В. [4].

Деякі науковці трактують економічний потенціал як здатність підприємства досягати поставлену перед ним мету, використовуючи наявні в нього матеріальні, трудові й фінансові ресурси: джерело можливостей, коштів, запасу [5, с. 256; 3].

Фінансовий потенціал – це потенціал, який визначається обсягом, складом і структурою джерел фінансування ресурсів підприємства, тобто частина його економічного потенціалу [9, с. 234].

Також можна погодитися з думкою, що фінансовий потенціал – це реальний обсяг продукції, що можливо зробити при повному використанні наявних ресурсів»; наявні й потенційні можливості виробництва, наявність факторів виробництва, забезпеченість його визначальними видами ресурсів [2, с. 62].

Проте, слід зазначити, що страхові організації відрізняються від інших підприємств специфікою своєї діяльності, тому поняття фінансового потенціалу слід розглянути більш детально.

Діяльність страхової компанії ґрунтується на створенні грошових фондів на базі коштів страхувальників, які надходять у формі страхових премій. Ці кошти лиш тимчасово, на період дії договорів страхування, знаходяться у розпорядженні страхової організації, після чого використовуються як страхові виплати, перетворюються в дохідну базу (при умові беззбиткового проходження договорів), або повертаються страхувальникам в частині, передбаченій договором страхування.

Федорова Т. А. стверджує, що фінансовий потенціал страхової компанії «це фінансові ресурси, які знаходяться в господарському обороті і використовуються для проведення страхових операцій і здійснення інвестиційної діяльності» [14, с. 24].

Також заслуговує уваги тлумачення поняття фінансового потенціалу страховика Базилевича В. Д.: «це вся сукупність фінансових ресурсів, що перебуває в господарському обороті для забезпечення проведення страхових операцій та здійснення його інвестиційної діяльності» [1].

Рис. 1. Структура фінансового потенціалу страхової організації

Фінансовий потенціал розвитку страховика – це сукупність вільних від зобов'язань фінансових ресурсів страховика, яку спрямовують на розширення діяльності. Цільове використання фінансового потенціалу і є фінансовою базою його розвитку [10, с. 70-72].

Фінансові ресурси страхової компанії, які перебувають у господарському обігу та складається з власного та залученого капіталу також визначають як фінансовий потенціал страховика. В свою чергу власні кошти включають статутний, додатковий, резервний капітал, а також цільові надходження і фінансування та нерозподілений прибуток. Залучений капітал представлений кредитами, страховими резервами та кредиторською заборгованістю, в тому числі за операціями страхування та перестрахування [12, с. 233].

Фурман В. М. розглядає фінансову стратегію страховика і стверджує, що вона має матеріалізуватися у формуванні його фінансового потенціалу, під яким слід розуміти: 1) максимально можливий фінансовий результат за умови: наявності капіталу, достатнього для забезпечення ліквідності й фінансової стійкості; можливості залучення капіталу в обсязі, необхідному для реалізації ефективних проектів; рентабельності вкладеного капіталу; наявності ефективної системи управління фінансами, що забезпечує прозорість поточного і майбутнього фінансового стану; 2) сукупність власних і залучених фінансових ресурсів як умови й результату наявного і потенційного функціонування, основи забезпечення самофінансування і платоспроможності, інвестиційної привабливості й забезпечення конкурентоспроможності страхової компанії [15, с. 5]

Російський науковець Нікуліна Н. Н. трактує поняття фінансовий потенціал страхової організації як «фінансові ресурси, які знаходяться у фінансовому обороті та використовуються для здійснення страхової, інвестиційної та фінансової діяльності» [11, с. 45].

Структура потенціалу підприємства – це відносно стійкий спосіб організації елементів потенціалу, що розкриває його будову, елементний склад, спосіб формування та розвитку. Відповідно до цього саме поняття «структура потенціалу» має характеризуватися такими основними рисами: стійкість, стабільність, гнучкість, пропорційність, збалансованість тощо.

Узагальнена структура фінансового потенціалу страхової організації представлена на рис. 1.

Деякі економісти стверджують, що «до складу фінансового потенціалу входять фінансові ресурси, що складаються, у свою чергу, зі статутного, додаткового і резервного капіталів, цільового фінансування, фондів накопичення, вартості основного капіталу, оборотних активів тощо. При оцінці фінансового потенціалу треба враховувати такі показники, як обсяг власних коштів, можливість отримання додаткових коштів у вигляді цільового фінансування; обсяг дебіторської заборгованості; оперативність управління фінансами тощо». [6]

До складу залученого капіталу страховика входять елементи, які абсолютно точно можна назвати позиковим капіталом: кредиторська заборгованість і власне позиковий капітал - банківський кредит, що займає в схемі чисто умовне місце. Страхові організації іноді вдаються до послуг банку в разі потреби для виплати заробітної плати тощо, але дуже рідко, тому кредит - не настільки важливий елемент залученого капіталу.

Отже, підсумовуючи вищесказане, можна зробити висновок, що фінансовий потенціал страхової організації представляє собою складне та багатогранне явище, яке залежить від низки зовнішніх та внутрішніх факторів. Проведений аналіз літературних джерел показує, що однозначної думки щодо визначення фінансового потенціалу страховика не існує, а думки щодо особливостей його складу та структури різноманітні. А тому, пропонуємо наступне визначення поняття фінансовий потенціал страховика: сукупність фінансових ресурсів страхової компанії та можливостей їх залучення та управління ними з метою досягнення фінансової стійкості, платоспроможності та високої прибутковості.

Література:

1. Базилевич В. Д. Базилевич В. Д., Базилевич К. С. Страхова справа. — К.: Товариство «Знання», КОО, 2002. − 203 с.

2. Воронкова А. Е. Підтримка конкурентоспроможного потенціалу підприємства / А. Е. Воронкова, В. П. Пономарьов, Г. І. Дібніс. – К. : «Техніка», 2000. – 152 с.
3. Горбунов Э. П. Экономический потенциал развитого социалистического общества / Э.П. Горбунов // Вопросы экономики. 1981. −№9. − С.25-32.
4. Коваль Л. В. Економічний потенціал підприємства: сутність та структура // Вісник національного університету «Львівська політехніка». «Логістика». – № 690. – Львів: Вид-во Національного університету «Львівська політехніка», 2010. – С. 59-65.
5. Ковалёв В. В. Анализ хозяйственой деятельности предприятия [Текст]: В. В. Ковалёв, О. Н. Волкова. – М.: ПБОЮП, 2000. – 424 с.
6. Кривонос О.М. Структура фінансового потенціалу підприємства / О.М. Кривонос, А.Г. Черномазюк // Розвиток соціально-економічних відносин в умовах трансформації економіки України: матеріали І Міжнар. наук.-практ. конф. студ. та молодих вчен., 17-18 трав. 2007 р. – Хмельницький, 2007. – Т. 1. – С. 48-50.
7. Лапін Є. В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління [Текст] / Є.В. Лапін // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. − 2007. − №1, Т.2. − С. 63-71.
8. Мельникова М. В. Проблеми оцінки потенціалу розвитку виробничо-господарських комплексів Вісник Хмельницького національного університету № 4 Т. 2. – 2009 р. – с. 95-98
9. Митрофанов Г. В., Кравченко Г. О., Барабаш Н. С. Фінансовий аналіз: Навч. посібник. – К.: Київ. нац. торг-екон. ун-т., 2002. – 301 с.
10. Нєнно І. М. Концепція створення системи фінансового забезпечення розвитку страховика / І. М. Нєнно // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. пр. / голов. ред. М. І. Звєряков; Одеський держ. екон. ун-т. – Одеса, 2009. – Вип. 35. − С. 431-436.
11. Никулина Н. Н. Финансовый менеджмент страховой организации: Учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям (080105) «Финансы и кредит», (080109) «Бухгалтерский учет, анализ и аудит». М.: Юнити-Дана, 2008. − 431 с.
12. Ткаченко Н. В. Страхування. Практикум: Навч. посіб / Н. В. Ткаченко. − К.: Ліра-К, 2007. − 270 с.
13. Федонін О. С., Рєпіна І. М., Олексюк О. І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2005. – 261 с.
14. Фёдорова Т. А. Основы страховой деятельности: учебник/ отв. ред. проф. Т. А. Фёдорова. – М.: Издательство БЕК, 2001. – 768 с.
15. Фурман В. М. Страховий ринок в Україні: проблеми становлення та стратегія розвитку: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук. – К.: Державна установа «Інститут економіки та прогнозування НАНУ», 2006. – 33 с.

Hirnyak V.V.
PhD of Economic Sciences
Lviv Banking Institute of University of Banking of National Bank of Ukraine, Ukraine

USING THE EXPERIENCE OF POLAND IN REFORMING UKRAINE'S ECONOMY

Гірняк В.В.
к.е.н., доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки
Львівський інститут банківської справи Університету банківської справи НБУ

ВИКОРИСТАННЯ ДОСВІДУ РЕСПУБЛІКИ ПОЛЬЩА У РЕФОРМУВАННІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

This article analyzes the process of reform of the economic system of Poland, considered the country's development strategy. Proposed to use the experience of Poland in reforming the national economy of Ukraine.
Keywords: *economy, reform, competitiveness, investment, gross domestic product.*

У статті проаналізовано процес реформування економічної системи Польщі, розглянуто стратегію розвитку країни, запропоновано використання досвіду Польщі у процесах реформування національної економіки України.
Ключові слова: *економіка, реформування, конкурентоспроможність, інвестиції, валовий внутрішній продукт.*

Постановка проблеми. За час незалежності України спостерігається низька ефективність проведених реформ, що спричинило занепад та низькі обсяги виробництва

окремих галузей економіки. Несприятлива економічна та політична ситуація України демонструє низькі темпи економічного зростання та є головною перешкодою розвитку економіки України порівняно з європейськими країнами.

Саме тому важливим є вивчення причин, які призвели до формування неефективної господарської системи, і відповідно, структури національного виробництва, його низької конкурентоспроможності, низького рівня інвестиційної привабливості, та пошуку чинників, які сприяли б забезпеченню підвищення ефективності національної економіки України .

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми реформування економіки та підвищення ефективності її розвитку у науковій літературі досліджують такі вітчизняні науковці, як І. Бураковський, С. Соколенко та ін. Сучасні проблеми реформування економіки України вивчаються співробітниками інституту економічних досліджень та політичних консультацій, інституту НАН України, Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами України. Особлива увага приділяється ученими вивченню позитивного досвіду Польщі (В. Соколенко, В. Козяк, Центр Разумкова). Ефективність реформ у Польщі досліджують відомі польські економісти: Л. Бальцерович, М. Домбровскій та ін.

Метою статті є дослідження причин та наслідків реформування економіки Польщі та виявлення шляхів формування ефективної господарської системи України враховуючи зарубіжний досвід.

Стрімке розширення кризових явищ восени 2008 р. для багатьох країн виявилося перевіркою на результативність впроваджуваної економічної політики останнього десятиліття. Особливістю кризи стало те, що вона, по суті, стала першим крупним збоєм функціонування світової економіки, побудованої на ринкових засадах, в умовах глобалізації та зникнення світової системи соціалізму.

Для Європейського Союзу світова фінансова криза сформувалася у контексті двох особливостей. Перша пов'язана зі зміною ролі ЄС у міжнародному поділі праці, друга виникає з розширення ЄС на Схід. Світова фінансова криза продемонструвала високу залежність нових членів ЄС від стану світової економічної кон'юнктури. Для країн з перехідними економіками реакція на кризові прояви істотно відрізнялася від реакції розвинених економік. Винятком для країн Європейського Союзу та недопущення кризового обвалу в економіці країни стала Польща [8].

В той час, як переважна більшість країн Європи зазнала вагомих кризових втрат, Польща виявилися однією з небагатьох, кому вдалося зберегти позитивну економічну динаміку. При цьому, незаперечним є той факт, що уникненню кризового провалля Польща завдячує успішній реалізації економічної політики у попередні роки – темпи економічного розвитку суттєво перевищували показники розвинутих країн Європи. А входження у ЄС з 2004 р. надало додаткового стимулу для економічного розвитку. Уряд Республіки Польща ще наприкінці 2008 р. в умовах світової економічної кризи, прийняв перші кроки з метою мінімізації негативних наслідків світової економічної кризи на соціально-економічну ситуацію в країні. Уряд Республіки Польщі прийняв «План стабільності і розвитку», в якому передбачив наступні кроки:

- призначити 40 млрд. злотих на збільшення лімітів і гарантій Державного казначейства Польщі для банків;
- виділити 20 млрд. злотих для малого і середнього бізнесу з метою забезпечення їхньої кредитної спроможності (в основному за посередництвом Державного економічного банку Польщі профінансованого на суму 2 млрд. злотих);
- використати фінансові інвестиції з бюджету ЄС на суму 16,8 млрд. злотих; сума вартістю 1,14 млрд. злотих буде становити т.зв. резерв суспільної солідарності для багатодітних сімей та старших осіб.

У цьому контексті головним завданням уряду Польщі, на відміну від практики США та більшості європейських держав, стало не допустити зростання бюджетного дефіциту, у тому числі за допомогою максимального обмеження видатків з державного бюджету,

реструктуризації системи державного фінансування інфраструктурних проектів, заохочення іноземних та внутрішніх інвестицій, більш ефективного використання фінансових механізмів ЄС.

Вивчення досвіду Польщі і використання його в процесі формування ефективних моделей розвитку у постсоціалістичних країнах, зокрема в Україні, зумовлено наближеністю економічних систем двох країн до початку реформ, спорідненістю ресурсного потенціалу, економічними зв'язками між країнами тощо.

Реформи у Польщі розпочалися у складніших порівняно із сусідніми постсоціалістичними країнами умовах. Макроекономічна розбалансованість, гіперінфляція, великий зовнішній борг, падіння обсягів виробництва – такою була ситуація до початку реформ, які офіційно розпочались на початку 1990 р. Визначальною особливістю реформування у Польщі було напрацювання стратегії розвитку країни, яка включала:

– формування нового типу економічної системи, забезпечення стабільного та динамічного розвитку, виходу Польщі на світову арену. Метою реформ було створення ринкової системи господарювання;

– вибір адекватної економічної політики, яка б привела до формування такої системи, відповідних їй інструментів, послідовності реформ та їх часових меж.

У стратегії були визначені першочергові завдання:

– досягнення макроекономічної стабілізації через скорочення дефіциту державного бюджету, становлення реальної процентної ставки, подолання дефіциту на національних ринках;

– мікроекономічної лібералізації – створення сприятливих умов для розвитку підприємництва, доступу в країну іноземних інвестицій, створення конкурентного середовища, зокрема, за рахунок відміни пільг, скорочення субсидій, лібералізації цін;

– інституційної структурної перебудови, проведення розукрупнення та приватизації основної частини державних підприємств, ліквідації вітчизняних монополій, незалежності національного банку, реформування фінансового сектору, впровадження нового бюджетного законодавства, відміни позабюджетних фондів [1, с.318].

Стратегією передбачалось швидке, радикальне, послідовне і всеосяжне проведення реформ.

Успішному проведенню реформ у Польщі сприяла структура національного виробництва, зорієнтована на задоволення потреб внутрішнього ринку і менш залежна від негативних зовнішніх чинників, домінування приватного сектору у сільському господарстві, частково – у сфері послуг, будівництві, ремеслах тощо. За період реформ Польща не втратила свого промислового потенціалу, обсяг промислового виробництва зріс за 10 років майже у 2,5 рази [6].

Визначальною метою здійснюваних реформ було формування ефективної структури національного виробництва раціональним поєднанням державного регулювання із дією ринкових механізмів, які можуть спрацьовувати за умови усебічного розвитку приватного сектору. Тому сьогодні найважливішою складовою здійснюваних реформ було проведення приватизації. Великі підприємства приватизувались у два етапи: акціонуванням із подальшим продажем акцій через фондові біржі або відкриті тендери. У приватизації 514 акціонерних підприємств взяли участь 28 млн. громадян, яким були надані приватизаційні бони. Малі і середні підприємства приватизувались через продаж, створення нових підприємств на базі фондів діючих, оренду з викупом (як правило, трудовими колективами). Був затверджений перелік стратегічно важливих підприємств – вугільної і оборонної промисловості та енергетики, які не підлягали приватизації.

Низька ефективність здійснюваних в Україні реформ, їх несприйняття населенням країни, особливо протягом останніх років, зумовлена поведінкою значної частини національних підприємців, зокрема, власників великих підприємств. Наживши великі статки за допомогою недосконалої (на відміну від Польщі) приватизації, використовуючи владні структури для розвитку власного бізнесу, вони спрямовують свою діяльність на

максимізацію прибутку не за рахунок модернізації виробництва, а за рахунок тінізації капіталів, ухилення від податків, виснажливого використання природних ресурсів, зневажливого ставлення до довкілля, випуску неякісної продукції та її фальсифікації (за безконтрольності держави), мінімізації величини заробітної плати. Окремі виробники, наближені до владних структур, захищають свій бізнес від зарубіжних конкурентів за допомогою протекціонізму. Високий рівень монополізації національного виробництва приносить його власникам надприбутки також за рахунок встановлення монопольно високих цін, вищих від закордонних. Одержані ними прибутки, на відміну від цивілізованих підприємців, не капіталізуються, використовуються не на модернізацію існуючих і розвиток інших виробництв, а на паразитичне споживання зарубіжних товарів та послуг, що поглиблює макроекономічні диспропорції.

Таблиця 1

Місце України у світовій економіці, ВВП, млрд. дол.

Період	Світовий	Україна	Частка України у світовому ВВП, %
2000	30971	31,8	0,10
2008	62308	179	0,29
2011	71423	163	0,23
2014	77609	143	0,18

Джерело: [5]

Тому невиправданими є розрахунки на те, що великий капітал може спричинитись до розвитку національного високотехнологічного виробництва (зокрема, з більшою часткою доданої вартості), забезпечення роботою кваліфікованих працівників. Тому структура національного виробництва протягом останніх 10 років не зазнала істотних змін [2]. Криза ж 2008-2009рр. лише підсилила цей процес та відкинула українську економіку на кілька років назад, а кризові процеси 2013-2014 рр. дедалі більше погіршуватимуть позиції України у світовій економіці в середньостроковій перспективі. Слід визнати, що в посткризовий період 2010-2013 рр., коли світовій економіці вдалося відновити відносно стійке зростання, а висхідні економіки навіть прискорили темпи економічного відновлення, українська економіка занурилась у довгострокову рецесію (бурхливі події 2014 р. лише акцентували кризовий стан – нагадаємо, впродовж 2012-2013 рр. темпи зростання вітчизняної економіки фактично були нульовими). Відтак, нинішня динаміка української економіки дедалі більше відстає від світових тенденцій і того прискорення, яке демонструють успішні висхідні економіки (табл. 1).

Перманентні кризові прояви безпосередньо вплинули і на структуру ВВП, насамперед у частині витіснення інвестицій. Левова частка внутрішнього продукту використовується на споживання, рівень якого в Україні зріс з 77-80% ВВП у докризовий період до 90-93% останніми роками (табл.2). Тобто, практично всі отримувані ресурси – як домогосподарств, так і державного сектору – витрачаються на підтримання поточного рівня споживання і добробуту.

Особливо актуальним у підвищенні ефективності розвитку економіки України під час нестабільної політичної ситуації в умовах військового конфлікту та різкої девальвації національної валюти стало вивчення досвіду Польщі підвищення конкурентоспроможності своєї економіки на основі активного формування інноваційних промислових кластерів в різних регіонах країни. Інновації та здатність компаній запроваджувати нове є вирішальним в розвитку бізнесу, який має уміння пристосовуватись до змін в навколишньому середовищі і розвивати сталі конкурентні переваги перед суперниками. Значною мірою успіх Польщі на шляху трансформації своєї економіки був досягнутий завдяки діяльності малих і середніх підприємств і початку в країні процесу кластеризації економіки. Сьогодні в Польщі налічується більш 2,5 млн. підприємств, 99,8% з яких – це малі та середні підприємства, що є стрижнем польської економіки. Вони надають роботу більш ніж 7 млн. людей (понад 2/3 усіх

робочих місць). Малі та середні підприємства забезпечують приблизно 50% польського валового національного продукту, 50% – експорту, а також 60% імпорту країни [3].

Таблиця 2

Валовий внутрішній продукт за категоріями кінцевого використання

Показник	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ВВП у млрд.грн.	720,7	948,1	913,3 1	1 082,6	1 302,1	1 411,2	1 454,9
Кінцеві споживчі витрати, у т.ч.	77,5	80,1	84,7	84,5	85,5	88,3	92,8
Домашніх господарств	58,7	61,4	63,7	63,4	66,5	68,2	72,7
Сектору домашнього управління	17,9	17,9	20,2	20,3	18,2	19,5	19,4
Валове нагромадження основного капіталу	27,5	26,4	18,3	18,1	18,6	19,5	18,2
Зміна запасів матеріальних оборотних коштів	0,7	1,5	–1,3	0,3	2,1	0,2	–2,5
Експорт товарів і послуг	44,8	46,9	46,4	50,8	54,4	51,0	46,9
Імпорт товарів і послуг	–50,5	–54,9	–48,1	53,7	–60,6	-59,1	–55,4

Джерело: [5]

Останнім часом відбувається швидка зміна профілю діяльності організацій підприємців, оскільки, втративши функції представництва, вони почали працювати на комерційній основі, концентруючись на впровадженні кластерного підходу в розвитку економіки. Інтерес до реалізації кластерних ініціатив і формування кластерів в Польщі постійно динамічно зростає. Так, з 2005 по 2009 рр. більш ніж 50 кластерних ініціатив було розроблено і реалізовано в Польщі. Сьогодні, деякі з них визнаються як сформовані інноваційні промислові кластери. З діяльності як підприємців, так і різного рівня органів влади відчувається та існують чіткі позначки того, що процеси кластеризації відбуваються практично в усіх регіонах Польщі. Сектори, в яких вже працюють ідентифіковані кластери, тісно зв'язані з регіональними можливостями і специфікою [2;6]. Наприклад, кластери, які виникли і сформувались в сільському Люблінському регіоні, функціонують у сфері садівництва, вирощування фруктів, хмелю, транспортного обслуговування фермерів, скотарства, виробництва молочної продукції. В рамках Люблінських кластерів об'єдналися виробники агропродукції, компанії по виробництву харчової продукції, сертифікаційні агентства, університети, експедитори, сільськогосподарські консалтингові центри та ін.

Як показує досвід Польщі, основним чинником структурної перебудови та зростання попиту на робочу силу є розвиток приватного підприємництва, зокрема, малих і середніх підприємств. Проте в Україні протягом останніх років віддаються переваги розвитку великих, експортоорієнтованих підприємств, інтереси яких часто захищаються владними структурами. У країні відсутні належні умови для розвитку малих і середніх підприємств. У світовому рейтингу інвестиційної привабливості у 2012 р. Україна зайняла 145 місце. Несприятливе регуляторне середовище, велике податкове навантаження, недосконаліть судової системи спричинились до скорочення кількості чинних підприємств. Так, за період від 2008 до 2012 рр. кількість акціонерних товариств скоротилась від 31943 до 26568, колективних підприємств – від 27708 до 23287, спільних підприємств – від 5068 до 4823, іноземних підприємств – від 2323 до 2200. Проте позитивним є зростання кількості приватних підприємств – від 270331 до 283911 [4; 7, с. 84]. За видами діяльності і загальної кількості суб'єктів ЄДРПОУ домінує сфера торгівлі та ремонту (24,9 %). Недостатньою є

кількість підприємств у сільському господарстві, промисловості, будівництві, транспорті і зв'язку, яка становить тільки 26,8 % від загальної їх кількості

Основними причинами розвитку малих та середніх підприємств є податковий тиск та корупційні схеми, що перешкоджають розвитку бізнесу й приходу інвестицій на рівні держави, що спричиняє несприятливі умови для інвестування в регіонах. Отже, основний важіль впливу на інвестиційне середовище держави та всіх регіонів знаходиться в руках центральних органів влади через реформи у сфері інвестування, державно-приватного партнерства та ринку землі, а також активну роботу з інвесторами центральна влада створює кращі умови для потенційних інвесторів. І саме їхня політика визначатиме, чи буде Україна привабливою для інвесторів. Наразі умови для ведення бізнесу в регіонах оцінюються експертами на невисокому рівні. При чому органи влади не бачать тих перешкод, із якими стикаються самі представники бізнесу та ті, хто працюють із бізнесом як консультанти. Про це свідчить різниця в оцінках ділового середовища та відносин між владою і бізнесом з боку чиновників та решти опитаних експертів: представники органів влади регулярно надають вищі оцінки за цими критеріями. Відтак, щоб втілити зміни, необхідні для формування сприятливого інвестиційного середовища, органам влади слід, насамперед, визнати існування проблем та справді мати бажання їх вирішити.

Висновок. Особливе місце у розвитку національної економіки у Польщі відводиться діяльності малих і середніх підприємств, створенню кластерів. Без кардинальних змін умов для ведення бізнесу в Україні, особливо для інвесторів, не вдасться підвищити ефективність національної економіки, забезпечити конкурентоспроможність підприємств та вихід на ринки розвинених країн. Проведенню радикальних реформ в Україні повинно передувати напрацювання стратегії економічного розвитку країни, враховуючи зарубіжний досвід, євро інтеграційні процеси та модель економічної системи, яка склалася в Україні.

Література:

1. Kozyak V. D. Using the argument of poland in transformation the economic system of Ukraine / V. D. Kozyak [Electronic resource]. - [Access mode]: - http://nbuv.gov.ua/j-pdf/VNULPM_2013_767_47.pdf
2. Mały rocznik statystyczny Polski. – Warszawa, 2011. 10. Rocznik statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej. – Warszawa, 2009.
3. Michał Gabriel Woźniak. Rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce a wzrost gospodarczy. – Krakow: Wydawnictwo Akademii ekonomicznej, 2006.
4. Oskolskyy V. Ukraine Union of economists and policy reforms - new build by country // Society. ed. Academician of Ukraine, prof..V. Oskolskyy. - K .: Union economistiv Ukraine, 2010. - P. 35.
5. Regional development and state regional policy in ukraine: [Electronic resource]. - [Access mode]: - http://www.surdp.eu/uploads/files/Analytical_Report_Main_part_UA.pdf
6. Sokolenko S. Clustering Dynamics of the Polish economy: Lessons for Ukraine / S. Sokolenko [Electronic resource]. - [Access mode]: http://ucluster.org/sokolenko/2010/04/dinamika-klasterizac97-ekonomiki-polshhi-uroki-dlya-ukr.
7. State Strategy of Ukraine regional development up to 2020 [Electronic resource]. - [Access mode]: http://www.csi.org.ua/www/wp-content/uploads/2013/05/nsrdu2020_1.pdf
8. Ukraine 2014: social and economic crisis and finding ways to reform [Electronic resource]: [Access mode]: - http://www.razumkov.org.ua/upload/2014_Ekonomika_101114_NNN.pdf

Goralko O.V.
Candidate of Economic Sciences, Docent
Sylkin O.S.
Magistrate listener
Lviv State University of Internal Affairs
Mokh K.I.
Magistrate listener
Lviv Polytechnic National University

PROBLEMS WITH BANK ASSETS AS A FACTOR BRAKING SYSTEM OF BANKING UKRAINE

Горалько О.В.
к.е.н., доцент
Силкін О.С.
магістрант
Львівський державний університет внутрішніх справ
Мох К.І.
магістрант
Національний університет «Львівська політехніка»

ПРОБЛЕМНІСТЬ БАНКІВСЬКИХ АКТИВІВ ЯК ОДИН ІЗ ЧИННИКІВ ГАЛЬМУВАННЯ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

The article investigates problematic banking assets as a factor inhibition of the banking system of Ukraine. A study of the essence "bank assets" and set the theoretical foundations of the concept. The analysis of volume of arrears and non-performing loans Ukraine. The study defined the appropriate conclusions.
Keywords: *asset, bank assets, arrears, nonperforming loans.*

В статті досліджено проблемність банківських активів як один із чинників гальмування розвитку банківської системи України. Проведено дослідження сутності «банківські активи» і визначено теоретичні засади даного поняття. Подається аналіз обсягу простроченої заборгованості і недіючих кредитів України. За результатами дослідження сформульовані відповідні висновки.
Ключові слова: *активи, банківські активи, прострочена заборгованість, недіючі кредити.*

Постановка проблеми. Активи є основними складовими у розвитку банківської системи будь-якої країни. Проте, як свідчить практика, питанням управління активами банку, а також аналізу їх якості приділяють все менше уваги, і як наслідок, наша банківська система досі не може вийти на високий рівень, як це зробили зарубіжні європейські сусіди. Тому, це вимагає нових теоретичних досліджень для подальшого використання їх на практиці з метою досягнення нашою банківською системою міжнародного рівня розвитку.

Метою статті є дослідження проблемності банківських активів задля розроблення практичних рекомендацій щодо стимулювання розвитку банківської системи України.

Для досягнення поставленої мети окреслено такі **завдання**:

- розкрити сутність поняття «банківські активи»;
- оцінити прострочену заборгованості банків України;
- проаналізувати обсяг недіючих кредитів банків України;
- сформулювати відповідні висновки на основі проведеного аналізу.

Стан дослідження. Ефективне управління банківськими активами дає можливість забезпечити прибутковість банку, знизити рівень ризиків банківської діяльності та досягти стабільності банківської системи в цілому.

Так, дослідженням питання «банківські активи» займались ряд вчених: О. В. Дзюблюк, Ж. М. Довгань, Л. В. Кузнєцова, Л. О. Примостка, Дж. Ф. Маршалл, П. Роуз, Дж. Сінкі та інші. Однак питання управління активами банків залишаються невирішеними як у

теоретичному, так і в практичних аспектах, оскільки немає розробленого єдиного інструментарію ефективного управління активами.

Актуальність, теоретична та практична значимість вирішення зазначеного питання обумовили вибір теми наукової статті, її мету та завдання.

Виклад основного матеріалу. В основному Законі «Про банки і банківську діяльність», яким керуються банківські установи під час своєї діяльності, не має чітко прописано, що ж таке активи банку (або як ще їх називають «активи банківські»).

На законодавчому рівні поняття «активи банку» зустрічається в Постанові Національного банку України від 20.03.1998 р. №114 «Про затвердження Положення про організацію внутрішнього аудиту в комерційних банках України» де сказано, що *активи банку* – це накопичені протягом діяльності банку ресурси, які в майбутньому приносять економічну вигоду і призводять до припливу грошових коштів у банківську установу [3].

Але, на нашу думку, це визначення є застарілим і потребує розширення і вдосконалення.

Так, найбільш вдало до визначення поняття «активи банку» підійшов вчений Міщенко В.І., який зазначив, що *активи банківські* (bank's assets) – це ресурси банку та кошти, що класифікуються за напрямками розміщення та використання з метою одержання прибутку. Інколи активи банківські визначаються як ресурси, контрольовані банком у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до збільшення економічної вигоди у майбутньому. Активи банківські відображаються в активі балансу банку та включають: кошти в касі банку, кошти на кореспондентських рахунках, кошти в резервних фондах банку, надані кредити юридичним і фізичним особам, надані міжбанківські кредити, державні облігації, цінні папери, вкладення у факторингові та лізингові операції, дебітори, кошти, вкладені у спільну господарську діяльність та ін.

Активи банківські поділяють на активи, що приносять і що не приносять дохід. До активів банківських, що не приносять доходу, належать матеріальні та нематеріальні активи: кошти в касі, на кореспондентському рахунку, на резервних рахунках, а також основні засоби, матеріали, нематеріальні активи та відвернені кошти прибутку. Активи банківські, що приносять прибуток, поділяють на: кредити, облікові активи та банківські інвестиції.

У банківській статистиці активи банківські класифікують наступним чином: готівкові кошти, банківські метали та кошти в Національному банку; залишки коштів на кореспондентських рахунках, відкритих в інших банках; кредити надані; вкладення в цінні папери; дебіторська заборгованість; основні засоби та нематеріальні активи; нараховані доходи до отримання; інші активи [2].

Згідно «Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями» *активна банківська операція* – це операція з розміщення ресурсів банку, яка обліковується за активними балансовими рахунками банку або за активними рахунками позабалансового обліку. До таких операцій належать усі види кредитних операцій, операції з розміщення коштів на кореспондентських рахунках в інших банках, операції з придбання цінних паперів, інші активні банківські операції, уключаючи нараховані за всіма цими операціями доходи [4].

Станом на 01 січня 2014 року структура власності активів банківської системи України була представлена наступним чином: банки з приватним українським капіталом складають 56%; банки з іноземним капіталом (крім російських) – 15%, банки з російським капіталом – 11%; державні банки – 18%.

Протягом 2013 року чисті активи банківської системи України збільшились на 13,4% (150,9 млрд. грн.) та станом на 01.01.2014 р. становили 1 278,1 млрд. грн. Зростання активів протягом 2013 року відбувалося переважно за рахунок нарощення клієнтського кредитного портфеля (збільшився на 96 075 млн. грн., у т.ч. зріс обсяг кредитів, наданих суб'єктам господарської діяльності на 89 575 млн. грн.), а також вкладенням значного

обсягу коштів в ОВДП (збільшився на 14 995,25 млн. грн.) та станом на початок 2014 року складає 81 047,65 млн. грн. Значення середньозваженої відсоткової ставки за ОВДП на первинному ринку за 2013 рік становило 12,96% (в національній валюті).

Особливістю 2013 року є те, що банки активно інвестували кошти в цінні папери (переважно ОВДП). Це пояснюється як наявністю обмеженої кількості надійних позичальників, такі можливістю за рахунок ОВДП регулювати власну ліквідність. Разом з тим, зважаючи на обмеженість інструментів розміщення валютних ресурсів, у банків виникає дилема: або ж не залучати вклади в іноземній валюті, або ж активно шукати канал їхнього розміщення. Одним з рішень даного питання є інвестування коштів в валютні ОВДП. Разом з тим, привабливість ОВДП (в т.ч. і валютних) обумовлена тим, що банки мають змогу отримувати кредити рефінансування від НБУ під їх заставу. Також слід відмітити, що банки можуть зараховувати 10% номінальної вартості ОВДП та 100% номінальної вартості ОВДП з терміном обігу понад 3 600 днів для формування обов'язкових резервів, що формуються на окремому рахунку в НБУ [1].

Динаміку активів банківської системи України представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка активів банківської системи України, млрд. грн. [1]

Показник / Дата	01.01.13 р.	01.01.14 р.	Відхилення
Чисті активи	1 127,2	1 278,1	150,90
Кредитний портфель	815,33	911,40	96,07
Вкладення в цінні папери	96,34	138,29	41,95
в т.ч. ОВДП	66,05	81,05	15
Високоліквідні активи	163,56	152,90	-10,66
Офіційний валютний курс UAH/USD, грн.	7,993	7,993	0
Середня відсоткова ставка за кредитами в нац.валюті,%	21,4	17,2	-4,2
Середня відсоткова ставка за кредитами в ін.валюті, %	9,9	8,2	-1,7

Протягом 2013 року обсяг клієнтського кредитного портфеля збільшився на 11,78% та станом на 01 січня 2014 року складає 911,4 млрд. грн.

Разом з тим, насиченість економіки України кредитними вкладеннями протягом 2013 року порівняно з аналогічним періодом минулого року є вищою, що, в свою чергу, є наслідком більш прискореного зростання клієнтського кредитного портфеля порівняно з ВВП (темп приросту ВВП за результатами 2013 року склав 3,1%).

Певною мірою, активізації нарощення клієнтського кредитного портфеля порівняно з минулим роком сприяло значне залучення строкового ресурсу (переважно від населення) та зниження вартості гривневого ресурсу за банківськими вкладами, що, в свою чергу, призвело до зниження відсоткових ставок за кредитними операціями.

Протягом 2013 року обсяг валютних кредитів збільшився на 2,3% (6 986 млн. грн.) та станом на 01 січня 2014 року становив 310 233 млн. грн. Низькі темпи приросту валютного кредитного портфеля пов'язані, в першу чергу, як з введенням НБУ жорстких обмежень щодо кредитування в іноземній валюті, так і у зв'язку поверненням раніше наданих валютних кредитів. Частка валютних кредитів в загальному клієнтському кредитному портфелі залишається значною та складає понад 1/3.

За строками переважає короткострокове кредитування. При цьому, протягом 2013 року спостерігалося зниження частки довгострокового кредитування, що, в свою чергу, є свідченням невпевненості вітчизняної банківської системи у ступені своєї захищеності від майбутніх ризиків (в т.ч. макроекономічних та політичних) [1].

Найпроблемнішими питаннями у банківських установах були і залишаються прострочена заборгованість та обсяг недіючих кредитів.

Прострочені кредити – це сума прострочених платежів за кредитом на певну дату, тобто лише та частина кредитної заборгованості, яку не було погашено вчасно. Загальний

обсяг проблемних кредитів, щодо яких допущено прострочення, є більшим за обсяг простроченої заборгованості, оскільки в останній не враховуються майбутні затримки платежів.

Недіючі кредити (NPLs, nonperforming loans) – загальна сума кредитів, які віднесено до IV і V категорії якості відповідно до вимог постанови НБУ №23 від 25.01.2012 р. МВФ рекомендує включати до недіючих кредитів усі позики, які було прострочено більш ніж на 3 місяці, та позики, обслуговування яких є слабким та незадовільним. До обсягу недіючих кредитів відноситься загальний обсяг заборгованості за ними, а не тільки прострочена сума [5].

Результати цих показників призводять до погіршення якості кредитного портфелю і як наслідок, підривають імідж банку, який у нас час дуже важко відновити через останні події, які призвели до недовіри до банківських установ.

Проблема низької якості кредитів надто довго лишається приводом для головного болю регуляторів і топ-менеджерів українських банків. Анемічне відновлення структури банківських активів після фінансової кризи 2008-2009 років було перервано різким погіршенням ситуації з поверненням позик внаслідок девальвації гривні, анексії Криму і розгортання військового конфлікту на Донбасі [5].

Розглянемо детальніше динаміку обсягу простроченої заборгованості за даними Національного банку України (рис.1).

Рис. 1. Динаміка обсягу простроченої заборгованості, млн. грн. [6]

Так, як видно з рис. 1, починаючи з 2008 року і до 2011 року відбувалось зростання частки прострочених кредитів (від 1,3%, до 11,2 %). Це пояснюється масштабною кризою 2008 року, яка торкнулась банківської системи. З 2011 року до початку 2014 року бачимо незначне, але все ж таки зниження обсягу простроченої заборгованості від 11, 2 % до 7,7 %.

Згідно з даними НБУ, за 7 місяців 2014 року частка простроченої заборгованості у загальному кредитному портфелі зросла із 7,7 до 10,8% [6]. Дану ситуацію можна пояснити різким підвищенням курсу іноземних валют до гривні, оскільки третина кредитного портфелю сформована в іноземній валюті.

Окрім показника простроченої заборгованості для дослідження проблемності активів банківських установ використовують також показники, які можуть вказувати на проблемність основних статей активів, наприклад «кредити та заборгованість клієнтів». Тому, на нашу думку, варто розглянути і так звані «недіючі кредити», до складу яких входять і безнадійні кредити (5 категорії якості), а також сумнівні кредити (4 категорії якості) (рис. 2).

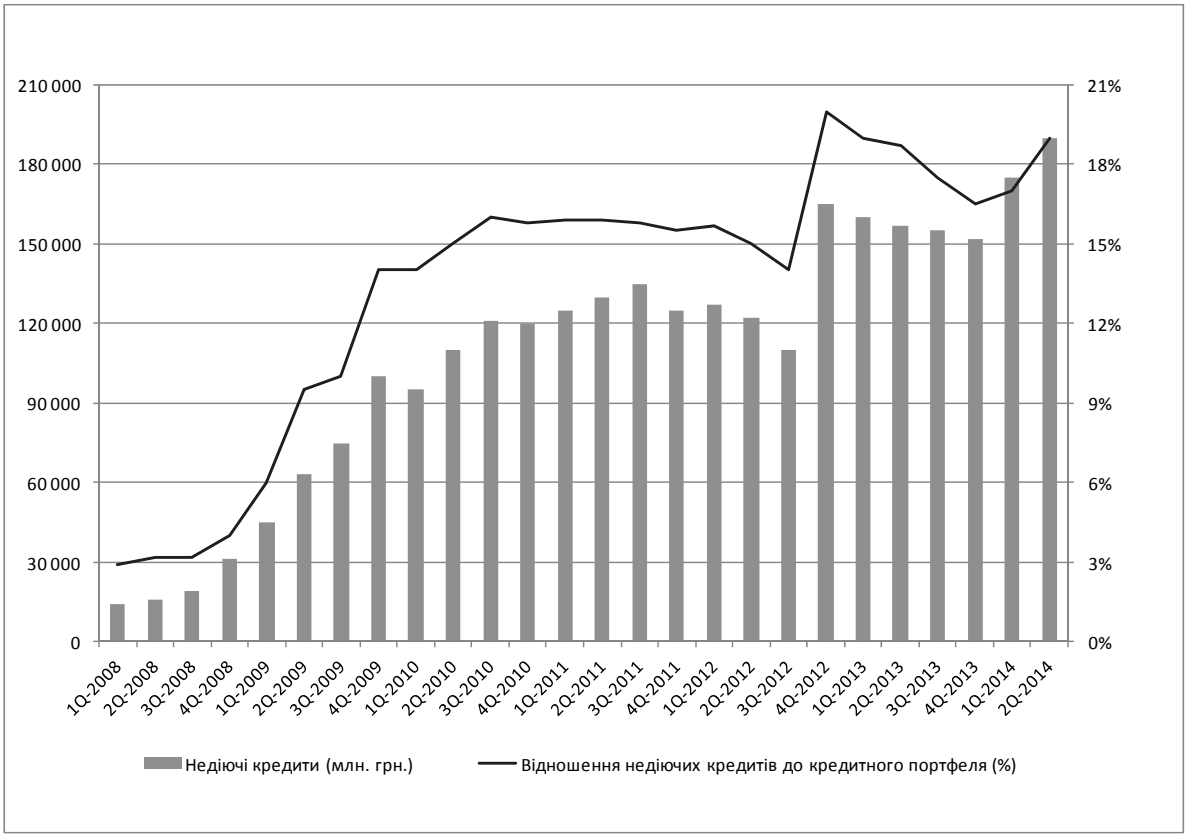


Рис. 2. Динаміка обсягу недіючих кредитів банків України, млн. грн. [6]

Починаючи з 1 кварталу 2008 року і до 4 кварталу 2009 року, бачимо збільшення обсягу недіючих кредитів спричинене вищезазначеною кризою 2008-2009 рр. В подальшому бачимо незначні зміни, але починаючи з 4 кварталу 2012 року до початку 2014 року відбулось різке збільшення. Це означає, що починаючи з кінця 2012 року проблемність кредитного портфелю банківських установ України зазнала свого піку. Причиною такого зростання можуть бути недобросовісні дії зі сторони підприємств, яким було надано кредити в цей період. Такі підприємства мінімізували свої фінансові зобов'язання, оголошуючи банкрутства внаслідок штучно створеної заборгованості перед пов'язаними компаніями.

За перше півріччя 2014 року обсяг недіючих кредитів суттєво зріс: на 23% з 153 до 188 мільярдів гривень, тоді як загальний портфель кредитів клієнтам збільшився лише на 8%. Такі зміни могли були причиною перерахунку валютних позик за новим курсом і відносно більшими сумами валютних кредитів у проблемному портфелі.

Проблем у 2014 році виявилось більше чим достатньо. Відбулась значна девальвація гривні, яка призвела не лише до номінального перерахунку обсягів валютних проблемних кредитів, а й до реального зниження фінансового стану багатьох позичальників.

Сьогодні процес стягнення заборгованості триває 3-5 років, у результаті примусового продажу майна банки отримують 25-50% ринкової вартості майна. Крім того, банки витрачають кошти на судове провадження. Є суттєві проблеми з продажем житлової нерухомості. Створено систему, коли будь-яка особа, прописавши в кредитну квартиру неповнолітню дитину, майже звільняється від необхідності повертати кредитні кошти, тому що нормативними актами Міністерства юстиції примусовий продаж таких квартир заборонено» [5].

Узагальнюючи результати проведеного дослідження робимо висновок, що у 2014 році банківська система функціонує в умовах нестабільної гривневої ліквідності, що призводить до втрати довіри до банку з боку вкладників та акціонерів.

Для покращення даної ситуації потрібно першочергово ввести в країні режим фіксованого валютного курсу; через механізм реструктуризації або кредитних канікул

сприяти зменшенню суми проблемних кредитів; за допомогою факторингу або продажу заставного майна закривати проблемні позики; врегулювати політичну ситуацію в країні. Даний процес не є простим і однозначним. Необхідно розробити такий інструментарій ефективного управління активами, який би призводив до повернення в повному обсязі заборгованості по кожному окремо взятому проблемному кредиту, що в свою чергу впливало б на зменшення просточеної заборгованості активів банківської системи України та в кінцевому результаті став фундаментом її розвитку та стабільності.

Література:

1. Аналітичний огляд банківської системи України за 2013 рік /[Електронний ресурс]. – Режим доступу: www: rurik.com.ua.
2. Міщенко В.І. Банківські операції: Підручник / В.І. Міщенко, Н.Г. Слав'янська, О.Г. Коренєва. — 2-е вид., переробл. і доп. — К. : Знання, 2007. — С.155 — 175.
3. Національний банк України. Постанова. Про затвердження Положення про організацію внутрішнього аудиту в комерційних банках України: від 20.03.98 р. N 114 / Верховна Рада України. – (Офіційний веб-сайт Верховної Ради України). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www. zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0548500-98.
4. Національний банк України. Постанова. Про затвердження Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями: від 25.01.2012 № 23 / Верховна Рада України. – (Офіційний веб-сайт Верховної Ради України). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www. zakon.rada.gov.ua/go/z0231-12.
5. Рейтинг проблемності кредитних портфелів – 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://forbes.ua.
6. Офіційний сайт Національного банку України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua.

Danylkiv K.P.
Candidate of Economic
Lviv National University named Ivan Franko, Ukraine

EFFECT OF FINANCE AND CREDIT INSTRUMENTS FOR INNOVATIVE SMALL BUSINESS IN UKRAINE

Данилків Х.П.
кандидат економічних наук
Львівський національний університет імені Івана Франка, Україна

ВПЛИВ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ІНСТРУМЕНТІВ НА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

В статті розглянуто сутність та роль фінансово-кредитних інструментів. Проведено їх аналіз впливу на інноваційний розвиток малого підприємництва в Україні.

Ключевые слова: *фінансово-кредитні інструменти, інноваційний розвиток, мале підприємництво, малі підприємницькі структури*

The paper considers the nature and role of financial and credit instruments. An analysis of their impact on the innovative development of small business in Ukraine.

Keywords: *financial and credit instruments, innovative development, small business*

Обмеженість засобів державної та регіональної підтримки малого підприємництва підвищує роль таких альтернативних інструментів фінансово-кредитного розвитку вітчизняних малих підприємницьких структур як банківське кредитування, лізинг, факторинг, франчайзинг та венчурне фінансування.

Використання банківського кредиту є класичною технологією запозичення необхідних фінансових ресурсів для розвитку малих підприємницьких структур та здійснення інноваційної діяльності. Однак, банківські установи не завжди охоче взаємодіють з підприємствами малого бізнесу, в тому числі інноваційно активними. Така ситуація пов’язана із відсутністю достатньо ліквідної застави, надто малим розміром позики і

незначними прибутками в абсолютному вираженні порівняно з кредитуванням крупних позичальників. Поряд з тим, ставки кредитних ресурсів, що діють на ринках для малих підприємницьких структур є занадто високими і роблять їх менш доступними для цього сектора економіки.

У 2012 р. при послабленні монетарної політики НБУ мало місце наростання хвилі пожвавлення банківського кредитування, при цьому посилений інтерес до кредитування проявили не лише великі універсальні банки, а й менші, що дало їм можливість диверсифікувати кредитний портфель та підвищити рівень прибутковості. До низки причин, які посилили інтерес до кредитування суб'єктів малого підприємництва, вважаємо за доцільне зарахувати короткотерміновість кредитування (оскільки більша частина залучених депозитів характеризуються коротко терміновістю, в наслідок чого банки втрачають можливість використовувати «довгі» гроші), а також розширення клієнтської бази та пропозиції банківських послуг.

Відповідно до опитування банків, яке проводив Центр соціально-економічних досліджень – «CASE Україна» обсяг портфеля кредитів малому підприємництву в 2012 р. у більшості банків був більш як на 30 % нижчий, ніж у передкризовому 2008 р. [9]. Утім у 2013 р. обсяг кредитного портфеля збільшився на 12,02 млрд. грн. (або 1,89%) до 647,27 млрд. грн. станом на 2012 р.

Варто наголосити, що нині банки кредитують малі підприємницькі структури за такими напрямами, як мікрокредити, надання кредитів на купівлю комерційних автомобілів, комерційної нерухомості, обладнання та на поповнення оборотних засобів (табл. 1).

Аналізуючи подані дані в табл. 1, зазначимо, що в цілому з 2010 р. простежується позитивна тенденція зростання чисельності банків, які кредитують малий бізнес як у національній, так і в іноземній валюті, при цьому має місце зростання середніх ефективних ставок. Зокрема, найбільшими темпами у 2010–2013 рр. зросло кредитування бізнесу на купівлю комерційних автомобілів: з 5 банків у 2010 р. до 15 – у 2013 р. – у національній валюті, а в іноземній – з 3 до 10 банків. Цінова політика у 2010-2011 рр. характеризувалася зростанням ставок як у гривнях (21,0 – 21,1%), так і в іноземній валюті, при рівні ставок 13,7% – 14,4%. Утім у 2013 р. розміри ставок у національній валюті знизились до 17,28%, а в іноземній – 12,66%.

Таблиця 1

Динаміка банків, які здійснювали кредитування малого бізнесу за напрямами та розміри середніх ефективних ставок у 2010-2013 рр.

Вид валюти	2010		2011		2012		2013	
	кількість банків	середня ефективна ставка	кількість банків	середня ефективна ставка	кількість банків	середня ефективна ставка	кількість банків	середня ефективна ставка
На купівлю комерційних автомобілів у:								
- грн	5	21,0%	13	21,1%	14	19,9%	15	17,28%
- ін. валюті	3	13,7%	7	13,0%	7	14,4%	10	12,66%
На купівлю комерційної нерухомості у:								
- грн	4	20,0%	9	23,0%	6	24,7%	10	21,73%
- ін. валюті	3	13,5%	5	14,2%	4	14,5%	8	12,77%
На купівлю комерційного обладнання у:								
- грн	4	21,5%	12	24,0%	11	24,2%	13	22,4%
- ін. валюті	3	13,8%	7	13,9%	8	14,1%	10	12,34%
Мікрокредити у:								
- грн	9	20,0%	9	23,8%	11	29,2%	12	22,95%
- ін. валюті	7	12,8%	7	12,2%	6	13,1%	9	13,02%
Кредити на поповнення оборотних засобів у:								
- грн	13	22,5%	16	24,3%	18	26,9%	20	22,52%
- ін. валюті	8	16,7%	18	14,7%	15	14,5%	17	12,99%

На ринку мікрокредитування малого підприємництва чисельність банків у 2010-2013 рр. зросла з 9 до 12 – у національній валюті, та з 7 до 9 – у іноземній. При цьому рівень

ставок наприкінці 2012 р. показав приріст виключно в гривні: на 9,2% до 29,2% річних порівняно з 2010 р., тоді як за 2010–2012 рр. приріст становив 5,4%. Зокрема, у 2013 р. ставка знизилася до 6,25% і становила 22,95%. Щодо позик у доларах США і євро, то ставки у 2011 р. зменшилися з 12,8% до 12,2%, а у 2012 р. зросли на 0,9%. Утім у 2013 р. знову спостерігаємо зниження на 0,08% [9].

Зазначимо, що за аналізований період часу значно знизилася частка кредитів на інвестиційні цілі щодо кредитів на поповнення оборотного капіталу. Сьогодні найбільш цікавими для банків є сфера послуг, торгівля та легка промисловість, перспективними вважаються державні компанії, нафтогазовий сектор та електроенергетика. Своєю чергою, банки обмежують кредитування будівельної галузі та інноваційних проектів у будівництві. Найгірша ситуація склалася в сільськогосподарському секторі, адже кредитування здійснюють лише три-п’ять банків [9].

Загалом, банківські установи мають право здійснювати кредитування малого підприємництва за рахунок власних коштів або за рахунок відкритих кредитних ліній міжнародних організацій, реалізуючи спеціальні програми кредитування малого бізнесу в Україні. Результатом спільних зусиль Європейського Банку Реконструкції та Розвитку та Німецько-Українського Фонду було створено програму мікрокредитування в Україні (ПМКУ), метою якої є підтримка, розвитку мікро- та малих підприємств шляхом створення для них сприятливих умов доступності до банківських кредитів [1, с.93].

Підтримка програми проходить за рахунок Агенства США з міжнародного розвитку – USAID, Європейського Співтовариства – EU та Європейського Банку Реконструкції та Розвитку [8]. Сьогодні Програма працює майже в усіх регіонах України. За весь час свого існування Програмою видано більше ніж 600 тисяч кредитів на суму близько 4,6 млрд. дол. США. Щомісяця банки-партнери ПМКУ видають 14000 кредитів на суму понад 160 млн дол. США. Основна частина кредитів у поточному портфелі – це «експрес» кредити (приблизно 60%). Частка «мікро» кредитів становить 30%, «малих» і «агро» кредитів – по 5%. У рамках ПМКУ фінансуються підприємства, що працюють у сфері торгівлі (76%), виробництва (6%), надання послуг (15%) і сільського господарства (3%). Середній розмір поточного кредиту одному клієнтові дорівнює 7800 дол. США, які є яскравим підтвердженням того, що банки-партнери послідовно підходять до обслуговування цієї цільової групи [1, с.94].

До числа обраних банківських установ, що беруть участь у Програмі мікрокредитування, входять «Приватбанк», ПАТ «РайффайзенБанк-Аваль», «Укргазпромбанк», КБ «Надра», «Кредитпромбанк», та «ПроКреди Банк» [1, с.94], які контролюють до 60% ринку [8]. Всього в Україні вже працюють 323 відділи мікрокредитування, 62 з яких доводяться на малі міста і сільську місцевість.

Надати мікрокредит готові не тільки банківські установи. Останнім часом послуги з фінансування малого підприємництва стали пропонувати кредитні спілки. У такого виду кредитування після набрання чинності Закону України «Про кредитні спілки» [5] – є низка переваг. По-перше, кредитна спілка на відміну від банку є структурою досить відкритою, й працює на громадських засадах. Кожен з членів спілки має цілком законні підстави контролювати діяльність об’єднання. По-друге, є нагода напрацювати позитивну кредитну історію поза банком. По-третє, якщо статут кредитних спілок ліберальний, позичку можна отримати навіть без застави.

Зазначимо, що за підсумком 2013 р. кількість членів кредитних спілок зменшилась на 10,5% (115 тис. осіб) та становила 980,9 тис. осіб, з яких 233,6 тис. осіб, або 23,8% – члени кредитних спілок, які мають діючі кредитні договори, та 40,3 тис. осіб (4,1%) – члени спілок, які мають внески (вклади) на депозитних рахунках [7].

Вирішити проблему інноваційного розвитку малого підприємництва можна за допомогою універсального інструменту фінансування обігових коштів – факторингу. Протягом останнього року спостерігається тенденція до збільшення обсягів надання факторингових операцій саме фінансовими компаніями. На нашу думку, це зумовлено тим, що на відміну від фінансових компаній, банки мають формувати під операції факторингу

резерви, що знижують привабливість цього інструмента для них. Також банки втратили велику кількість коштів в період фінансової кризи через масові невиплати за факторингом, який, на відміну від кредитування, є беззаставною послугою. Протягом 2013 р. укладено 70819 договорів факторингу загальним обсягом 10039,5 млн грн. Діючими на кінець 2011 р. залишаються 5315 договорів факторингу [9]. Зазначимо, що протягом року спостерігалася тенденція до значного збільшення кількості укладених договорів за одночасного зниження їх вартості. За результатами 2013 р. порівняно з відповідним періодом 2012 р. відбувалось зменшення на 14,2% операцій факторингу у вартісному вираженні, в той час як кількість укладених угод зросла в 3,5% раз.

На нашу думку, причиною цього є загострення боротьби на ринку факторингових послуг між банківськими установами, які, як було зазначено, активно розвивають даний вид бізнес та факторинговими компаніями. Загострення боротьби викликане також тим, що на відміну від попередніх років, коли банки обслуговували переважно великі і середні підприємницькі структури, банківські установи почали активно співпрацювати з малими суб'єктами господарювання. Також слід відмітити, що банківські установи мають перевагу – наявність значної кількості кредитних ресурсів та можливість надання клієнтам продуктів беззаставного фінансування, які в свою чергу поєднують операції факторингу та інші банківські послуги. Проте перевагою факторингових компаній залишається більша гнучкість й оперативність у прийнятті рішень.

До позикового інструменту фінансового забезпечення інноваційного розвитку малого підприємництва відносять лізинг, як спосіб активізації інноваційної діяльності з метою технологічного розвитку, реалізації продукції і науково-технічних досягнень. Даний вид фінансування вельми популярний, широко поширений у всьому світі і є одним з надійних інструментів одержання інвестицій у вигляді сучасного виробничого устаткування. Саме, так малі інноваційні підприємства, які мають значні фінансові труднощі у придбанні необхідного устаткування, можуть одержати його за допомогою лізингу на вигідних умовах.

Варто зазначити, що Асоціація «Українське об'єднання лізингодавців» та Держфінпослуг підвели підсумки діяльності ринку лізингу за 2013 р., які свідчать, що дана галузь виявляє всі ознаки одужання після фінансової кризи – впродовж року відбулося стрімке зростання обсягів нового бізнесу, а загальний портфель чинних угод також продемонстрував стале зростання.

У структурі джерел фінансування лізингових операцій сукупний обсяг власних коштів юридичних осіб – лізингодавців та фінансових компаній збільшився на 2720,4 млн грн (з 1110,9 млн грн станом на 2012 р. до 3831,3 млн грн. станом на 2013 р.). За результатами 2013 р. сукупний обсяг позикових коштів збільшився на 10016,0 млн грн. [7].

Останнім часом достатньо важливим інструментом та потужним імпульсом у майбутньому становленні інноваційного розвитку малого підприємництва можна вважати франчайзингову систему, оскільки саме вона є тією формою організації бізнесу, вироблена світовою практикою, яка в комплексі з іншими ринковими структурами могла б стимулювати подальший розвиток малого бізнесу в Україні.

Станом на 2013 р. в Україні нараховується близько 300 компаній, що просувають свою франчайзингову пропозицію та залучають як мінімум одного партнера-франчайзі. Сумарно ці компанії об'єднують понад 6000 точок й співпрацюють з більш ніж 3 тис. франчайзі. Загалом, оборот франчайзингу в Україні за даними експертів ринку, оцінюють приблизно у 1,5 млрд. дол., що становить близько 3% товарообігу країни. Якщо врахувати, що в розвинених країнах світу у франчайзингу обертається від 40 до 60% загального товарообігу, то ми можемо зрозуміти, який високий потенціал ми маємо.

Разом з тим, зауважимо, що з появою все більшої кількості франчайзерів, зростає на ринку України і число франчайзі. Наприклад, у 2005 р. подібних підприємств налічувалось 400 одиниць, а станом на 10.05.2012 р. їх вже 22639 одиниць. Подібні цифри доводять той факт, що франчайзинговий спосіб організації бізнесу стає все більш привабливішим в Україні з року в рік, при чому як для франчайзерів, так і потенційних франчайзі [2, с.55].

Заначимо, що лідируючі позиції за масштабами розвитку франчайзингу, займає уже багато років поспіль саме сфера торгівлі, яка охоплює 36% галузей. На другому місці знаходяться підприємства, які надають різноманітні послуги населенню й демонструють найбільший показник збільшення кількості брендів (на 47%). Трійку лідерів замикає досить популярна серед учасників франчайзингових відносин – сфера харчування. Ця галузь лідирує за кількістю функціонуючих франчайзі, що пояснюється кон'юнктурою та тенденціями вітчизняного ринку громадського харчування швидкого обслуговування [2, с.56].

Переважна кількість франчайзингових точок – це ринок ресторанного бізнесу, який займає найбільшу частку – біля 55% від усіх брендів. На сьогодні в Україні у сфері громадського харчування працює близько 40 франчайзингових мереж.

Все більшої і більшої актуальності набуває запровадження механізму венчурного інвестування для підтримки інноваційного розвитку малого підприємництва. Однак, зростання венчурного фінансування в нашій державі не можна назвати задовільним. Кількість венчурних інвесторів в Україні на сьогоднішній день надто мала, до того ж серед них зовсім відсутні венчурні фонди з вітчизняним капіталом. Такий стан в Україні обумовлений цілою низкою причин: нестабільністю економічного та політичного середовища; суперечністю законодавства в сфері підприємницького права; жорсткою податковою системою; відсутністю передумов для створення венчурної інфраструктури; інертністю держави в питаннях підтримки венчурного підприємництва; нерозвиненістю ринку цінних паперів; не розумінням вітчизняними підприємцями механізму венчурного інвестування, побоюванням втратити контроль за справою, допустивши до управління своїм бізнесом стороннього співвласника [3, с.168].

Серед країн, що надають фінансово-технічну допомогу українським малим підприємствам найактивнішими є США, Німеччина, Велика Британія, Канада. Варто зазначити, що з 1999 р. Швейцарією, Німеччиною, Швецією та Польщею було внесено 4,39 млн дол на розвиток та підтримку данного сектору економіки [3, с.168-169].

Міжнародні організації займають унікальну позицію в регулюванні та сприянні зовнішньоекономічної діяльності малих підприємств, здійснюючи ефективні комунікаційні процеси з широкою низкою країн та інституцій.

За рахунок кредитних ліній міжнародних фінансових організацій суб'єктам малого бізнесу за 2010 р. надано кредитів на суму 7,6 млрд. грн, 11,5 млн дол. США, 2,4 млн євро. У 2011 р. – 7,6 млрд. грн, 13,2 млн дол. США та 1,6 млн євро [6]. Ці організації співпрацюють з вітчизняними банками в рамках програм щодо кредитування малого та середнього бізнесу. У рамках цих програм українські банки застосовують проектне фінансування, яке передбачає участь банку у фінансуванні проектів, що мають інвестиційний характер. Україна повинна ефективніше використовувати іноземну допомогу, активніше виявляти свою позицію у взаємовідносинах із міжнародними фінансовими організаціями [3, с.170-171].

Як бачимо, існує багато фінансово-кредитних інструментів, щодо покращення ситуації підтримки та інноваційного розвитку малого підприємництва в Україні. Кожен з них здатен вирішити чи не найголовнішу проблему малого бізнесу – проблему пошуку та отримання фінансових ресурсів. Реалізація запропонованих інструментів активізації інноваційної діяльності у сфері малого підприємництва в Україні дасть змогу значно підвищити рівень інноваційної активності малих підприємницьких структур та стабілізувати прискорений процес оновлення їхнього виробництва [4, с.86].

Литература:

1. Данилків Х. П. Макроекономічний аналіз пільгового кредитування малого бізнесу в Україні / Х. П. Данилків // Вісник науковця : Науково-популярний журнал. – 2011. – № 4. – С. 93-96.
2. Даныкив К. П. Франчайзинг как альтернатива для развития малого бизнеса в Украине / К. П. Даныкив // Финансовая аналитика : науч.-практ. и информ.-аналит. сб. – М., 2013. – № 44(182). – С. 52-57.
3. Дропа Я. Б. Основні джерела фінансово-кредитного розвитку малого підприємництва / Я. Б. Дропа, Х. П. Данилків // Економічний простір. – 2011. – № 52/2 – С. 161-173.
4. Дропа Я. Б. Перспективи оптимізації фінансово-кредитного забезпечення інноваційних процесів в

Україні / Я. Б. Дропа, Х. П. Данилків // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – 2011. – Вип. 45. – С. 79-88.
5. Закон України «Про кредитні спілки» від 20.12.2001 № 2908-ІІІ. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2908-14.
6. Мелкий (малый) бизнес (Small bisness) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://forexaw.com/TERMs/Economy21132/l372_Мелкиймалый_ бизнес_Small_bisness.
7. Офіційний сайт Національного рейтингового агентства «Рюрик». Аналітичний огляд ринку небанківських фінансових послуг України за 2010-2013 рр. Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rurik.com.ua/our-research/branch-reviews/1191.
8. Офіційний сайт програми кредитування ММСП в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.microcredit.com.ua/news.
9. Путеводитель для банкиров [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.prostobankir.com.ua/korporativnyy_biznes/analitika/analiti cheskiy_otchet_o_razvitii_rynka_depozitov_yuridicheskih_lits_v_bankah_ukrainy_za_2013_god.

Diachkova I. M.
Candidate of Economic Sciences, Assoc. Prof. at the Department of Finance
Donbass State Engineering Academy, Ukraine

FEATURES OF PAWNSHOPS ACTIVITY IN UNSTABLE ECONOMY CONDITIONS

Дьячкова Ю. М.
канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів
Донбаська державна машинобудівна академія, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ЛОМБАРДІВ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

The main development trends of pawnshops market in Ukraine have been detected. Parameters of pawnshops activity which have a substantial influence on the results of credit activity and required optimization have been defined. The ways of effective pawnshops practice in unstable economy have been proposed.
Keywords: *pawnshop, short-time crediting, unstable economy, interest rate, efficiency, guarantee property.*

Виявлено основні тенденції розвитку ринку ломбардних послуг в Україні. Визначено основні параметри, що мають істотний вплив на результати кредитної діяльності ломбарду і вимагають оптимізації. Запропоновано шляхи забезпечення ефективної діяльності ломбардів в умовах нестабільної економіки.
Ключові слова: *ломбард, нестабільна економіка, короткострокове кредитування, відсоткова ставка, ефективність, залогове майно.*

Ломбарди відносяться до установ, які разом із фінансовими компаніями банками, кредитними спілками забезпечують потреби фізичних та юридичних осіб у кредитних ресурсах. Згідно до діючого законодавства, ломбард – це фінансова установа, виключним видом діяльності якої є надання на власний ризик фінансових кредитів фізичним особам за рахунок власних або залучених коштів під заставу майна на визначений строк і під процент, а також надання супутніх ломбардних послуг [1, с. 123].

На кінець 2013 року в Україні нараховувалось 479 ломбардів, загальний обсяг активів яких складав 1 269,6 млн.грн. При цьому активи фінансових компаній на той же час складали 42 441 млн.грн., активи страховиків – 66 388 млн.грн [2]. Тож, активи ломбардів складають невелику частку у загальному обсязі активів небанківських фінансових установ.

Однак, ломбарди завжди були невід'ємною та надзвичайно важливою частиною фінансового ринку, оскільки вони надають послуги по швидкому задоволенню потреб економічних суб'єктів у ліквідних фінансових ресурсах, виконують функцію соціально-економічних стабілізаторів в умовах нестабільної економіки. Можна відзначити наступні відмінності ломбардів від інших учасників ринку кредитування:

- спеціалізація виключно на короткостроковому кредитуванні;
- відсутність функції залучення коштів клієнтів на предмет зберігання;

- відсутність перевірки платоспроможності клієнтів (платоспроможність забезпечується заставним майном);
- підвищена (порівнянні з іншими фінансовими установами) вірогідність реалізації ризиків шахрайства у відношенні до заставного майна та інших кримінальних ризиків.

Соціальну діяльність ломбардів та історію їх розвитку розглянуто в роботах М. Казьмирчук [3], Т. Лустіної [4]. Особливості обліку та оподаткування ломбардів проаналізовано в роботах І. Покровської [5], М. Унскова, А. Томсона [6]. Сучасний стан ринку ломбардних послуг висвітлено в роботах вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як О. Гонта, М. Дубина, Т. Романенко [7], А. Кирилових [8], А. Мазорук [9].

Постановка завдання. В сучасних умовах розвиток економіки в Україні має не рівномірно-поступальний, а яскраво виражений циклічний характер. Спостерігаються специфічні особливості: по-перше, серед форм безробіття переважає приховане безробіття, по-друге, в економіці водночас зростає безробіття і рівень цін, відбувається спад виробництва на тлі дефіциту державного бюджету, тобто має місце стагфляція.

Попередні дослідження були спрямовані переважно на висвітлення теоретичних засад функціонування ломбардів в Україні, їх соціальної функції та аспектах історичного розвитку. Проте недостатньо вивченими залишаються питання сучасного стану ломбардів в Україні з урахуванням впливу фінансово-економічної кризи на діяльність цих установ.

Мета статті. Головною метою статті є дослідження сучасного стану ринку ломбардів в Україні, виявлення основних тенденцій і проблем діяльності зазначених установ в умовах нестабільної економіки та розробка заходів щодо їх вирішення.

Методологія. У роботі використано загальнонаукові та прикладні методи досліджень: абстрактно-логічного аналізу та систематизації – для дослідження сучасного стану ринку ломбардів як частини фінансово ринку; статистичного і економічного аналізу – для виявлення основних тенденцій формування показників діяльності ломбардів в Україні, виділення факторів, що визначають ефективність їх функціонування в умовах нестабільної економіки.

Результати. В Україні протягом 2009-2013 рр. кількість ломбардів збільшилась в 1,3 рази (з 373 в 2009 р. до 479 в 2013 р.) [2]. . Значному зростанню кількості ломбардів сприяли такі фактори як кризис банковской системы, зменшення обсягів споживчого кредитування, падіння реальних доходів населення. Основні показники діяльності ломбардів в Україні в 2009-2013 рр. наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Показники діяльності ломбардів у 2009-2013 рр.

Показники діяльності ломбардів	2009	2010	2011	2012	2013
Власний капітал ломбардів, млн.грн	349	627,5	842,6	1035,2	995,3
Нерозподілений прибуток, млн.грн	43	81,3	113	211,1	184,1
Середньозважена ставка за наданими кредитами, %	251,1	216,5	214,5	209,2	211,1
Кількість ломбардів, од.	373	426	456	473	479
Середній розмір наданого кредиту, грн	518,6	595,1	780,2	729,2	689,8

Дані свідчать про скорочення загальних обсягів кредитування на ринку ломбардних послуг за 2013 рік порівняно з аналогічним періодом минулого року. Станом на 31.12.2013 р. такі показники, як сума наданих фінансових кредитів під заставу, кількість наданих фінансових кредитів під заставу, сума погашених фінансових кредитів та кількість договорів зменшилася на 6,5%, 1,1%, 4,7% та 33,4% відповідно, обсяг активів ломбардів зменшився на 2,6% , тоді як у попередньому періоді (станом на 31.12.2012 р.) спостерігалося зростання даних показників на 22,1%, 30,6%, 20,6% та 72,6% відповідно, зростання активів в 2012 р. склало 29,5%.

На рис. 1 наведена тенденція уповільнення темпів зростання власного капіталу ломбардів і нерозподіленого прибутку при збільшенні темпів зростання середньозваженої ставки за наданими кредитами. Така тенденція в цілому свідчить про зниження ефективності операцій ломбардів.

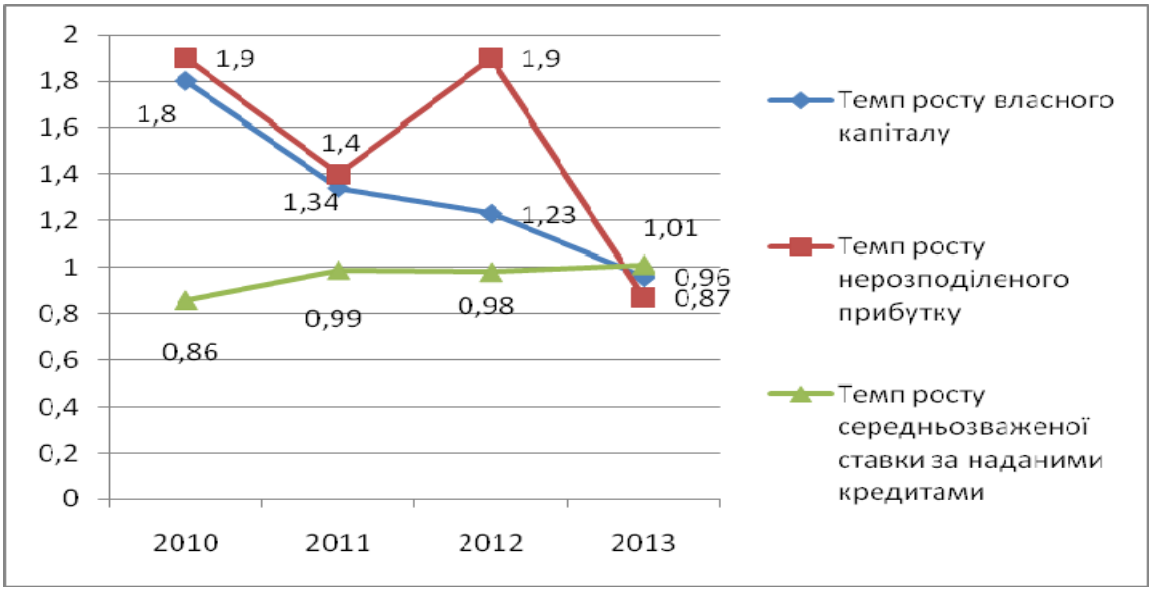


Рис. 1. Темпи росту показників діяльності ломбардів у 2010-2013 рр.

Слід відмітити, що останнім часом ломбардний бізнес привертає все більшу кількість інвесторів. Організація ломбардного бізнесу в умовах нестабільної економіки та високої інфляції все частіше розглядається суб'єктами економічної діяльності як вигідний та низикоризиковий засіб вкладення капіталу.

Але дані статистики свідчать, що діяльність ломбардів також піддається негативному впливу загальноекономічних процесів, тому неможна розраховувати на високий рівень прибутковості даного бізнесу, не враховуючи параметри, що визначають його ефективність.

Ефективність кредитних операцій ломбарду характеризує система показників, яка включає тривалість користування кредитом, інтенсивність кредитних операцій (об'єм обороту), частку невикуплених застав, тривалість продажу невикуплених застав, витрати, обумовлені видачею кредитів і інші постійні витрати, виручку від повернення кредитів з відсотками.

Найбільш мобільні і керовані параметри ломбардної діяльності - це відсоткова ставка, розмір кредиту, ціна продажу невикупленої застави. Саме вони здійснюють істотний вплив на результати кредитної діяльності і вимагають оптимізації.

Так, із збільшенням процентної ставки зростає прибутковість окремої кредитної операції, але при цьому зменшується кількість укладених договорів (клієнтів). Навпаки, із зменшенням процентної ставки прибутковість окремої кредитної операції зменшується, проте одночасно збільшується їх кількість за певний термін (місяць, рік).

Також прибуток ломбарду має збільшитись у разі збільшення ціни продажу невикупленого заставного майна. Але збільшення ціни призведе до збільшення терміну реалізації застави, тож зменшиться інтенсивність використання (оборотність) активів.

Підвищення сум кредитів означає можливість отримати більшу суму у вигляді відсотків за кредитом, але при цьому збільшується вірогідність невикупу застави (вартість викупу з відсотками перевищує вартість майна).

Взаємозв'язок між вищевказаними параметрами відображується у вигляді функції оптимізації, яка має певний набор рішень на визначеному інтервалі.

Слід зазначити, що ломбард є складною системою, що поєднує в собі елементи фінансово-кредитної і торгівельної організації. Тому при управлінні ефективністю слід враховувати комплексний характер діяльності ломбардів, величину та характер витрат на збут невикупленого заставного майна.

Підвищити ефективність діяльності ломбардів шляхом зменшення витрат на збут може:

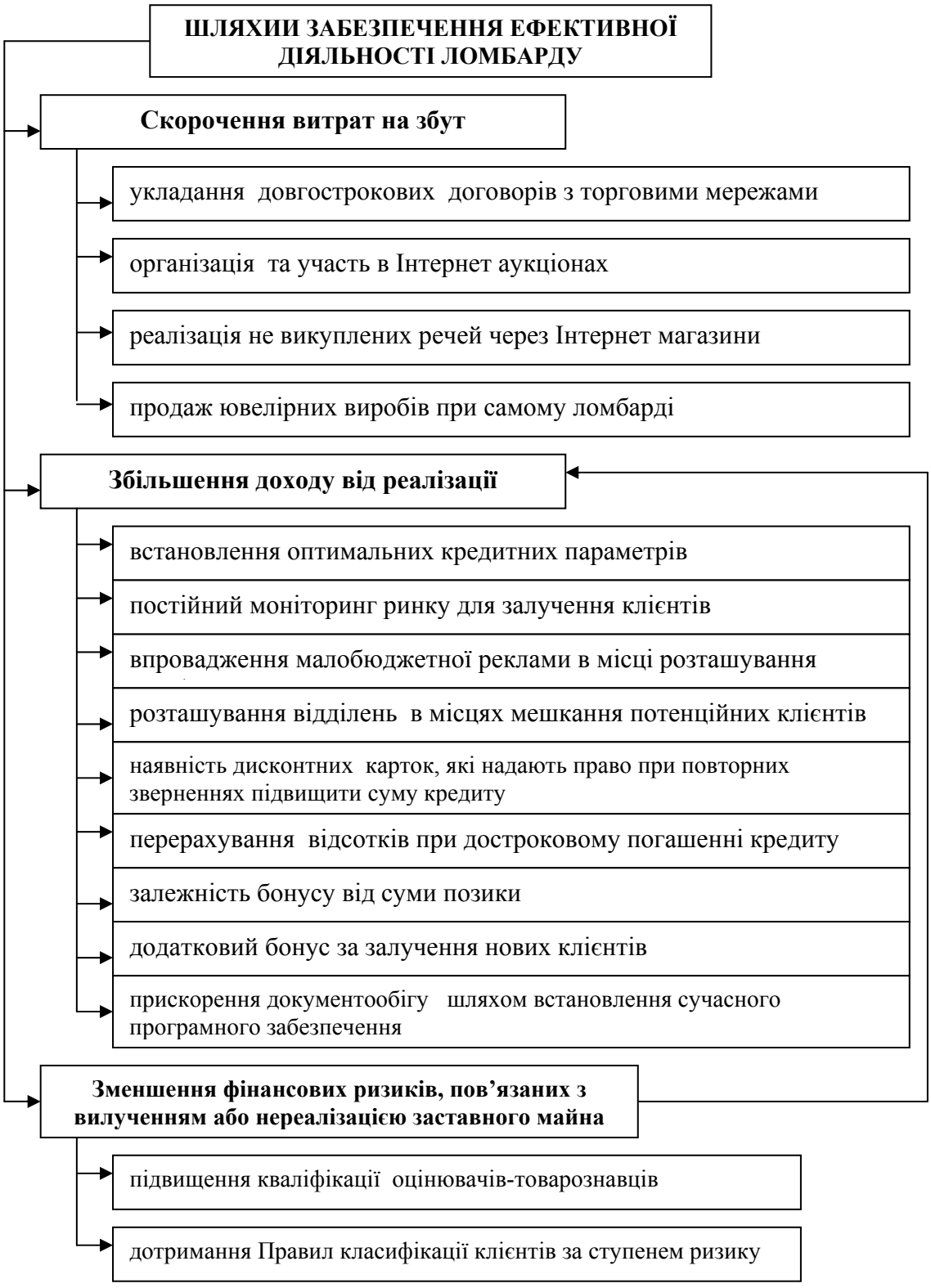


Рис. 2. Шляхи забезпечення ефективної діяльності ломбарду

- наявність довгострокових договорів з торговими мережами, де відбувається реалізація невикуплених речей;

- організація та участь в Інтернет аукціонах і реалізація невикуплених речей через Інтернет магазини;

- пропозиція щодо часткової участі клієнта у продажі застави на підставі договору комісії.

Виходячи з досвіду крупних ломбардів, збільшенню клієнтської бази сприятимуть наступні заходи: наявність дисконтних карток, які надають право при повторних

зверненнях підвищити суму кредиту, перерахування відсотків при достроковому погашенні кредиту, залежність бонусу від суми позики.

Збільшити прибуток ломбардної фірми може малобюджетна реклама, поширювана в місці розташування компанії. Найбільш ефективною фахівці вважають зовнішню рекламу, діректмейл, а також рекламу в громадському транспорті [7].

Основні напрямки забезпечення ефективної діяльності ломбарду, як підсумок, наведено на рис. 2.

Неможна також забувати про вплив на ефективність діяльності ломбарду ризиків, пов'язаних із шахрайством у відношенні до залогового майна, його вилученням у разі встановлення законного власника.

Знизити дані ризики підприємство має за рахунок підвищення кваліфікації оцінювачів-товарознавців, суворого дотримання Правил класифікації клієнтів за ступенем ризику, що визначені «Правилами проведення внутрішнього моніторингу для фінансових установ-ломбардів» [10, с. 235].

Висновки. Ломбарди слід розглядати не тільки як інструмент короткострокового кредитування, але і як придатний засіб вкладення капіталу для суб'єктів економічної діяльності в умовах високої інфляції.

Діяльність ломбардів піддається негативному впливу загальноекономічних процесів, що підтверджується зниженням таких показників як кількість наданих та погашених кредитів, нерозподілений прибуток, власний капітал, сума активів та ін.

Найбільш мобільні і керовані параметри ломбардної діяльності - це відсоткова ставка, розмір кредиту, ціна продажу невикупленої застави. Саме вони здійснюють істотний вплив на результати кредитної діяльності і вимагають оптимізації. В умовах нестабільної економіки існує необхідність визначення оптимальних параметрів, що визначають ефективність кредитних операцій ломбарду:

- оптимального розміру наданого кредиту, що має забезпечити достатню суму отриманих відсотків при збереженні заданого рівня вірогідності викупу заставного майна;
- оптимальної процентної ставки, що має забезпечити максимальну прибутковість операції при достатньої кількості кредитних договорів (клієнтів);
- оптимальної ціни реалізації невикупленої застави, що має забезпечити достатню прибутковість операції при її короткому терміні.

Разом з цим доцільним є впровадження заходів щодо зниження витрат на ведення справи, включаючи ті, що пов'язані із реалізацією заставного майна, його можливими вилученням або нереалізацією через ризики шахрайства.

Література:

1. Закон України «Про ломбарди і ломбардну діяльність» № 467- IV від 3.04.02. // Відомості Верховної Ради. – 2005. - №6. – с. 123.
2. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://www.dfp.gov.ua.
3. Казьмирчук, М.Г. Виникнення ломбардів в Одесі / М. Казьмирчук // Записки історичного факультету . – 2004 . – Вип.15 . – С.179-186
4. Лустина, Т. Н. Формирование услуг ломбардов в крупном городе (На примере г. Москвы) : Дис. канд. экон. наук : 08.00.05 : Научная библиотека диссертаций и авторефератов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dissercat.com.
5. Покровская, И. Учет и налогообложение в ломбардах / И. Покровская Бухгалтерский учет. – 2001. – № 20. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.lawmix.ru/bux/137062
6. Унсков, М. Ломбарды: решенные вопросы и новые проблемы / М. Унсков, А. Томсон // Ювелир. - 2002. - №11. - с. 60-64.
7. Гонта, О.І. Стан та перспективи розвитку ломбардів в Україні / О.І. Гонта, М.В. Дубина, Т.О. Романенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http // www.archive.nbuv.gov.ua
8. Кириловых, А. Договор хранения вещей в ломбардах / А. Кирилових // Право и экономика. – 2008. – № 8. – С. 53-59.
9. Мазорук А. Як отримати позику в ломбарді? / А. Мазорук // Фінансовий ринок України. – 2009. – № 3. – С. 30-31.
10. Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг «Про затвердження Положення про порядок надання фінансових послуг ломбардами N 565/10845 від 26.04.05. // Відомості Верховної Ради. – 2005. - №10. – с.235-267.

Zadvornykh S.S.
Teacher
Cherkasy State Technological University, Cherkasy, Ukraine

WAYS AND REKOMENDATIONS OF IMPROVING STATE FINANCIAL POLICY, AIMED AT REDUCTION OF SHADOW FLOWS VOLUMES

Задворних С.С.
викладач
Черкаський державний технологічний університет, м. Черкаси

НАПРЯМИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ, СПРЯМОВАНОЇ НА ЗМЕНШЕННЯ ОБСЯГІВ ТІНЬОВИХ ПОТОКІВ

The article says about the features of the financial policy of Ukraine, aimed at reduction of shadow flows volumes. Given the analysis of its efficiencies and proposed complex of recommendations for improving state financial policy, aimed at reduction of shadow flows volumes.
Keywords: *financial policy, shadow flows volume, cybercrime, offshore, corruption.*

В статті розглянуто особливості фінансової політики України, спрямованої на зменшення обсягів тіньових потоків. Дається аналіз її дієвості та запропоновано комплекс рекомендацій щодо вдосконалення фінансової політики держави, спрямованої на зменшення обсягів тіньових потоків.
Ключові слова: *фінансова політика, обсяг тіньових потоків, кіберзлочин, офшор, корупція.*

Тіньова економіка набула на сучасному етапі значного поширення. Згідно з оцінкою Державної служби статистики, тіньова економіка в Україні склала в 2013 році близько 35% ВВП. Подолання тіньової економіки в Україні було визначено як один із пріоритетних напрямів державної політики Президента України.

Деякі аспекти функціонування тіньової економіки проаналізовано у працях вчених: І. Пригожин з'ясував причини виникнення тіньової економіки; Ф. Шнайдер – виконав аналіз та оцінку рівнів тіньової економіки по країнах світу; Р. Акутаєв досліджував «підпільний» сектор економіки; В. Бурлаков, П. Андрушко, І. Туркевич, С. Яценко розглядали кримінальній аспект незаконної економічної діяльності.

Для боротьби з тіньовою економікою реалізується фінансова політика держави, спрямована на зменшення обсягів тіньових потоків, що є одним із найважливіших напрямів фінансової політики держави. Вона не лише допомагає залучити додаткові кошти в економіку країни, але й зменшує ризики для економічної системи держави.

В економічній думці немає єдиного і чіткого визначення поняття «фінансова політика». Серед зарубіжних науковців найпоширенішими є наступні визначення.

Ш. Бланкарт, керуючись твердженням, що політика є сукупністю правил прийняття рішень, що визначають результат раціональних дій індивіда, визначає фінансову політику як правила прийняття рішень продуктивною державою і наголошує на зв'язку обсягу державної діяльності та правил прийняття рішень [1, с. 26].

К.Р. Макконнелл і С.Л. Брю ототожнюють поняття фінансово-бюджетної і фінансової політики та визнають їх як зміни, які вносяться урядом у порядок державних витрат і оподаткування та спрямовані на забезпечення повної зайнятості і неінфляційного національного продукту [2].

Вітчизняні науковці дотримуються дещо іншої думки стосовно сутності фінансової політики.

Згідно з думкою В. Опаріна, фінансова політика – комплекс дій і заходів, що здійснюються державою в межах наданих їй функцій та повноважень у сфері фінансової діяльності суб'єктів господарювання та фінансових інституцій, громадян і безпосередньо держави з метою вирішення певних завдань і досягнення поставлених цілей [3].

В. Федосов вважає, що фінансова політика – це цілеспрямована діяльність держави та інших суб'єктів господарювання у сфері формування, розподілу та використання фінансових ресурсів задля досягнення поставленої мети [4].

Проаналізуємо, якими були основні напрями фінансової політики держави, спрямовані на зменшення обсягів тіньових потоків з часів незалежності і до наших днів.

Фінансова політика держави, спрямована на зменшення обсягів тіньових потоків, розпочалась на початку дев'яностих років з прийняття базових законів: Закону України «Про банки і банківську діяльність», «Про державну податкову службу України», «Про державну митну службу України» та ін., в 1994 р. створюється перша лабораторія дослідження тіньової економіки в Національному інституті економічних програм НАН України. Проте частина нормативних актів залишалась чинними ще з часів Радянського союзу, зокрема Кримінальний кодекс України від 28.12.1960 р., що не відповідало вимогам сучасності.

В кінці дев'яностих років/на початку двохтисячних розпочалась часткова інтеграція закордонного досвіду боротьби з тіньовим капіталом та приведення національного законодавства до міжнародних стандартів. У цей час було прийнято рекомендації FATF щодо зменшення обсягів тіньового капіталу, прийнято новий Кримінальний кодекс, внесено зміни до основних законів, що регламентують економічну діяльність країни відповідно до міжнародних норм та стандартів. Також у 2001 р. було підписано Конвенцію про кіберзлочинність, проте ратифікували її лише в 2005 р., а чинності вона набрала 01.07.2006 р. 11 вересня 2006 р. прийнято Указ Президента України N 742 (742/2006) «Про Концепцію подолання корупції в Україні «На шляху до доброчесності», а в 2009 р. було затверджено Наказом Міністерства економіки України №123 «Про затвердження методики «Методичних рекомендацій розрахунку рівня тіньової економіки».

Починаючи з 2010 р. відбулось багато змін у сфері боротьби з тіньовими потоками. Було прийнято Бюджетний та Податковий кодекси України, змінено в черговий раз базові закони, що прямо чи опосередковано впливають на обмеження рівня тіньових потоків в Україні, здійснено перші кроки на шляху до зниження рівня тінізації економіки разом з прийняттям Розпорядження Кабінету міністрів України N 143-р «Про перелік офшорних зон» від 23.02.2011 р. Також важливим кроком стало офіційне визнання проблеми корупції разом з прийняттям 21.10.2011 р. Указу Президента України «Про Національну антикорупційну стратегію на 2011-2015 роки». На зміну Закону України «Про засади запобігання і протидії корупції» від 2011 р. з 26.04.2015 р. планується введення в дію Закону України «Про запобігання корупції», який повинен усунути слабкі місця в попередніх нормативних документах, що стосувались боротьби з корупцією.

В Україні було здійснено багато заходів для зменшення обсягів тіньових потоків. Проте вони виявились не достатньо дієвими. Про це свідчить той факт, що на початку 2010 р. Україну було внесено до «чорного списку» FATF [5], а також численні масштабні економічні махінацій в Україні. Українські установи також були звинувачені у тінізаційній діяльності. У 2012 році проти українського банку «Базис» порушено справу, пов'язану із тіньовою діяльністю. Зокрема, найбільш гучними були справи, пов'язані з діяльністю банку «Таврика» [6] та будівельної компанії «Еліта-Центр» [7]. У 2014 році урядом Нідерландів заморожено рахунки – 18, Великобританії – 18, Канади – 18 – [8] Австрії 18, Швейцарії – 29 [9], українських урядовців, проти яких порушено справи про фінансові злочини. Також про значні масштаби хабарництва серед чиновників та управлінського апарату свідчать дослідження Legatum Institute, та нью-йоркського Institute of modern Russsa [7].

Фактично неоціненою і залишеною без уваги в Україні є проблема економічної кіберзлочинності. Єдиний документ, що регламентує її є Конвенція про кіберзлочинність, ратифікована в 2005 р. Наразі немає механізму визначення обсягів фінансових потоків через віртуальний сектор економіки, більшість порушень взагалі не розглядаються як кримінальні. Відсутня також система оцінки важкості злочину та не розроблено карних заходів за такі злочини. Лише в окремих випадках, коли економічний кіберзлочин може класифікуватись і як виключно економічний чи кримінальний, згідно з чинним законодавством України,

злочинця може бути притягнуто до відповідальності. В інших випадках такі злочини залишаються поза увагою і стають інколи темою неофіційних досліджень громадських організацій, як, наприклад, фірма PwC (PricewaterhouseCoopers) – одна з чотирьох найбільших у світі міжнародних компаній з аудиту, оподаткування та права, супроводу транзакцій та консультування зі штаб-квартирою у Лондоні, Сполучене Королівство, що діє на території України з 1993 р. У 2011 р. нею було здійснено дослідження «Україна. Всесвітній огляд економічних злочинів. Кіберзлочини в центрі уваги» [9], що є на даний час єдиною спробою оцінити масштаби економічної кіберзлочинності та її особливості в Україні. З огляду на значний рівень показників, отриманих в результаті дослідження, та відсутність уваги уряду до цієї проблеми, необхідне реформування законодавства з приділенням належної уваги економічній кіберзлочинності.

Проблемною залишається сфера розрахунків через офшорні зони. Зважаючи на значний обсяг капіталу, виведеного чиновниками за межі країни, важливість врегулювання проблеми використання офшорних банків та офшорних підприємств у господарській діяльності резидентами України гостро постає в наш час. Єдиним документом, який хоч якось обмежує використання офшорних зон в господарській діяльності громадян України є Розпорядження Кабінету міністрів України N 143-р «Про перелік офшорних зон» від 23.02.2011 р. З 2011 р. жодних кроків у напрямі скорочення обсягу капіталу, що проходить через офшорні зони, не було.

Обсяги офіційно зареєстрованих грошових потоків через офшорні центри наведено в табл. 1 [10, 11].

Таблиця 1

Обсяги грошових потоків шляхом експортно-імпортних операцій з товарів та послуг за 2013 р. у млн. дол. США

Країни	Експорт	Імпорт	Сальдо
АНДОРРА	0,0742	0,1116	-0,0374
АРУБА	2,9492	0	2,9492
БАРБАДОС	1,7988	0,0366	1,7622
БАХРЕЙН	1,0217	0,0305	0,9912
БЕЛІЗ	268,4969	24,528	243,9689
ВАНУАТУ	0,5882	0	0,5882
ДОМІНІКА	2,3415	8,0446	-5,7031
ДЖЕРСІ	0,3589	0,9947	-0,6358
ЛІБЕРІЯ	33,9237	0,1305	33,7932
МАЛЬДІВИ	1,9491	2,5607	-0,6116
МАРШАЛЛОВІ ОСТРОВИ	69,8634	0,886	68,9774
МОНАКО	0,5275	0,21	0,3175
ОСТРОВИ КУКА	6,101	0,0007	6,1003
УСЬОГО	**78156,96**	**84595,78**	**-6438,812**
у тому числі офшорні зони	**389,9941**	**37,5339**	**352,4602**
питома вага офшорних зон у загальному обсязі	**0,498988**	**0,044369**	**-**

З огляду на обсяги відтоку капіталу через офшорні центри, реформування законодавства, що регламентує їх використання, є необхідним у сучасних умовах.

Як вже було зазначено, обсяги корумпованості чиновників в Україні значні. Лише за офіційними даними СБУ обсяг корупції становить 35-52,5 млрд. грн. щорічно. З огляду на те, що обсяг ВВП в 2013 р. становив 1,475 трлн. грн. [12], корупційні діяння становлять близько 3,56% ВВП, не зважаючи на прийняті закони та Стратегію боротьби з корупцією.

На даний час в Україні немає єдиного органу, який займається контролем, оцінкою та вирішенням проблеми тіньової економіки. Частково ці функції покладено на, Державну фіскальну службу України, Державну фінансову інспекцію України, Державну службу фінансового моніторингу України, Державне казначейство України та Національний банк України. Оцінку рівня тіньової економіки здійснюють Державна служба статистики України та Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Кожна установа керується власними нормативними документами, що регламентують саме її діяльність. Це призводить

до того, що в поле зору кожної установи потрапляють лише окремі злочини, а не всі, що пов'язані з тінізацією фінансових потоків. Деякі злочини важко класифікувати, оскільки вони можуть мати одночасно риси кількох видів злочинів. Це призводить до ускладнень в прийнятті рішень щодо такого злочину та передачі його до компетенції того чи іншого органу, що не лише збільшує витрати часу на розгляд кожної справи, але й призводить до зростання витрат на адміністрування кожного окремого випадку. Щодо оцінки обсягу тіньових потоків, завдяки різним підходам до оцінки, виникають суттєві розбіжності в показниках. Отже, така діяльність є неефективною.

На основі аналізу недоліків фінансової політика держави, спрямованої на зменшення обсягів тіньових потоків, нами було розроблено рекомендації для вдосконалення фінансової політики держави, спрямованої на зменшення обсягів тіньових потоків.

В зарубіжних країнах давно дійшли до висновку, що боротьбою з тінізацією економіки та корупцією повинні займатись спеціалізовані служби, що значно підвищує ефективність боротьби з цими явищами. З огляду на високий рівень тінізації фінансових потоків та корупції в Україні, реформа, спрямована на створення єдиного органу попередження та контролю за ними, є необхідною. Пропонуємо створити в Україні Бюро по боротьбі з тіньовою економікою і корупцією. Воно повинен бути незалежним та мати окреме фінансування. Також воно повинно бути підзвітним Державній службі фінансового моніторингу. До Бюро повинні потрапляти всі справи, що стосуються тінізації чи корупції. Лише воно повинен розглядати їх та провадити за ними розслідування.

У зв'язку зі скороченням бюджетного фінансування та з метою економії бюджетних коштів пропонуємо не створювати спеціальну структуру, а заснувати Бюро в якості окремого структурного підрозділу в Державній службі фінансового моніторингу України. Також це дозволить уникнути створення та фінансування окремої організації у вигляді Національного агентства з питань запобігання корупції, заснування і діяльність якої передбачено Законом України № 1700-VII «Про запобігання корупції» від 14.10.2014 р.

До штату цього органу пропонується включити спеціалістів різних галузей: економіки, юриспруденції, інформатики, фінансової міліції. З огляду на те, що у певних структур вже є досвід боротьби з тінізацією фінансових потоків, доцільно залучити фахівців з Національного банку України, Державної фіскальної служби України, Державної фінансової інспекції України та Державного казначейства України. Для виїзних перевірок пропонується організовувати мобільні групи, склад яких повинен формуватись в залежності від особливостей кожного конкретного випадку. Для координації діяльності Бюро також пропонується залучити в якості експертів незалежних науковців.

На Бюро необхідно покласти відповідальність за розробку норм, нормативів та стандартів щодо діяльності, яка може бути пов'язаною із тінізаційною чи корупційною.

Для чиновників та держслужбовців необхідно розробити систему норм та приписів, що регламентують їх діяльність, а також інструкції щодо поведінки в різних ситуаціях для чіткого розмежування незаконної діяльності.

Також необхідно здійснювати тренінги з періодичністю в один рік щодо уникнення нелегальної діяльності. Роз'яснювальну та консультаційну роботу працівники цієї установи повинні здійснювати також і серед населення.

Ще одним напрямом діяльності Бюро по боротьбі з тіньовою економікою та корупцією повинна бути перевірка держслужбовців та урядовців, а також політиків перед зайняттям ними посади на наявність яких-небудь порушень в сфері тінізації чи корупції, глибока перевірка джерел їх доходів. Цей орган повинен також здійснювати періодичну перевірку чиновників з метою виявлення недобросовісних працівників та займатись контролем за подальшою діяльністю осіб, що раніше обіймали керівні посади і можуть володіти стратегічно важливою інформацією чи такою, що може бути класифікована як державна таємниця та у випадку розголошення може завдати шкоди національним інтересам. Також при новоствореній організації повинні існувати центри та гарячі лінії, куди б могли звертатись громадяни та повідомляти про відомі їм факти корупції чи тінізації. Такі центри

та лінії повинні ґрунтуватись на принципі анонімності та надійності. Це означає, що особи, які повідомляють про скоєний злочин чи діяння, повинні зберігати анонімність та не нести відповідальності перед законодавством. Вся інформація, що надходить від громадян, повинна бути, перш за все, перевіреною на надійність та достовірність. Лише у випадку доведення її правдивості співробітники можуть починати розслідування.

Також новостворений орган повинен нести відповідальність за розробку та впровадження ефективної системи оцінки обсягів тіньових потоків. На нього також покладається розробка та удосконалення механізму боротьби з тіньовими потоками, відмиванням «брудних грошей», економічною кіберзлочинністю та корупцією. Ще одним важливим напрямом діяльності запропонованого органу повинна бути обов'язкова гласність. Всі справи, що належать до його компетенції, повинні обов'язково оприлюднюватись по завершенню розслідування. Його представники мають тісно співпрацювати з громадськими організаціями, що займаються протидією тінізації фінансових потоків та корупцією та, за необхідності, підтримувати їх і надавати необхідну для їх діяльності інформацію. Така співпраці сприятиме прозорості діяльності державних структур, підвищенню рівня довіри у населення, а також допоможе охопити більш широке коло чинників і параметрів, що впливають на збільшення рівня тіньової економіки та корумпованості суспільства.

Окрім громадських організацій, що займаються протидією корумпованості та фінансовій тінізації суспільства, є ще один важливий орган управління, який необхідно залучити до боротьби з тінізацією фінансових потоків – постійно діючі комісії депутатів. Ці комісії є важливим органом самоврядування. Вони можуть стати ефективним доповненням до діяльності запропонованої організації, оскільки до їх компетенції належать фактично всі сфери життя громади. Вони займаються питаннями: регламенту, забезпечення законності, правопорядку, розвитку місцевого самоврядування; бюджету, фінансів, соціально-економічного розвитку; житлово-комунального господарства та управління комунальною власністю; підприємницької діяльності, побутового, торговельного обслуговування та регуляторної політики; освіти, молоді, культури, спорту та засобів масової інформації; соціального захисту населення, охорони здоров`я материнства та дитинства; екології та регулювання земельних відносин; промисловості, будівництва, транспорту та зв'язку. Діяльність постійно діючих комісій депутатів на користь запропонованої організації дозволить знизити рівень тінізації та корумпованості серед її представників, а також отримувати більш повну інформацію про злочини та правопорушення, оскільки до цих комісій надходять великі масиви інформації з усіх сфер господарювання та депутати володіють інформацією, яку отримують від громадян, що звертаються у їх приймальні. З одного боку, у громадян більше довіри та менше остраху перед депутатами, а отже останні можуть отримати більше даних, з іншого – така робота допоможе знизити навантаження на працівників запропонованої служби та скоротити витрати часу та коштів на адміністрування. Злагоджена робота постійно діючих депутатських комісій та запропонованої служби дасть змогу також налагодити більш тісний зв'язок між структурними підрозділами, суспільством і державою, збільшити рівень довіри населення до органів державної влади та спонукати населення до перейняття контролюючих функцій. Також доцільним буде залучення незалежних експертів з різних галузей до діяльності запропонованої організації. Особливе значення матиме перейняття зарубіжного досвіду у залучених провідних закордонних експертів.

З огляду на суспільні та економічні особливості регіонів України, заключним етапом у формуванні діяльності запропонованої організації повинна бути співпраця та обмін досвідом між працівниками її структурних підрозділів у різних регіонах країни. Завдяки обміну працівниками на певний час досягатиметься не лише їх об'єктивність при розгляді тих чи інших справ на незнайомій території, але й підвищення їх кваліфікації, збагачення досвіду та забезпечення мобільності.

Запропоновані зміни передбачають заснування єдиної організації, яка займатиметься проблемою тінізації фінансових потоків та корупцією. На відміну від сучасної організації

контролю та протидії тінізації фінансових потоків та корупції, це дасть змогу не лише зосередити всі важелі управління в одній структурі, але й сприятиме кращій координації, прискорить реагування, додасть прозорості та допоможе заучити до боротьби з тіньовою економікою та корупцією громадські організації, постійно діючі комісії депутатів та громадян. Також відмінністю є те, що створення такої організації як Бюро по боротьбі з тіньовою економікою і корупцією відповідатиме європейським нормам та сприятиме підвищенню рівня фінансової та правової освіченості населення, особливо у сфері протидії тінізації фінансових потоків та корумпованості.

Запропоновані рекомендації є корисними в сучасних умовах, оскільки відповідають нормам міжнародного права, що важливо в умовах міжнародних інтеграційних процесів. Також вони пристосовані до українських реалій. Дотримання цих рекомендацій дасть змогу не лише підвищити рівень довіри населення до влади та здійснювати більш ефективну діяльність в напрямі боротьби з тінізацією фінансових потоків та корупцією, але і значно знизити затрати часу та коштів на адміністрування, що є важливим в умовах сучасного дефіциту бюджету та політики економії бюджетних коштів. Перевагою запропонованих пропозиції є те, що вони можуть бути впроваджені та будуть ефективними також в умовах економічної нестабільності.

Література:

1. Бланкарт Ш. Державні фінанси в умовах демократії: Вступ до фінансової науки / Бланкарт Шарль // За науковою редакцією В. М. Федосова. – К.: Либідь, 2000. – 486 с.
2. Кемпбелл Р. Макконнелл і Стенлі Л. Брю, Аналітична економія, принципи, проблеми і політика, Частина І, Макроекономія / Тринадцяте видання / Львів.: "Просвіта" – 1997 р. С. 290-312
3. Фінанси (Загальна теорія) Опарін В. М., Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2002. — 240 с.
4. Государственные финансы: Учеб. пособие / Под ред. проф., д.е.н. В.М. Федосова, С.Я. Огородника и В.Н. Суторминой. – К.: Лыбидь, 1991.
5. Україна імплементує нові стандарти FATF в національне законодавство щодо відмивання коштів та фінансування тероризму [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://jurliga.ligazakon.ua/news/2012/2/17/57439.htm.
6. Керівники банку «Таврика» втекли з грошима українців за кордон [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tsn.ua/groshi/kerivniki-banku-tavrika-vtekli-z-groshima-ukrayinciv-za-kordon-zmi.html.
7. Oliver Bullough Looting Ukraine: How East and West Teamed up to Steal a Country [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.li.com/docs/default-source/publications/ukraine_imr_a4_web.pdf.
8. Олександр Костенко Афера під кодовою назвою «Еліта-Центр» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pravda.com.ua/articles/2006/02/13/3063250/.
9. Україна. Всесвітній огляд економічних злочинів. Кіберзлочини в центрі уваги [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pwc.com/uk_UA/ua/press-room/assets/GECS_Ukraine_ua.pdf.
10. Щомісячні обсяги експорту-імпорту товарів за країнами світу у 2013 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/zd/o_eit/o_eit_u13.htm.
11. У 2013 році СБУ оцінила обсяги корупції у держзакупівлях в 35-52,5 млрд грн щорічно [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nikorupciji.org/2014/03/27/u-2013-rotsi-sbu-otsinyla-obsyahy-koruptsiji-u-derzhzakupivlyah-v-35-525-mlrd-hrn-schorichno/.
12. ВВП України за 2013 рік становитиме близько 1,475 трлн грн. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economics.unian.ua/finance/875810-vvp-ukrajini-za-2013-rik-stanovitime-blizko-1475-trln-grn.html.

Ivashchenko M.V.

Ph.D., associate professor

Kharkov Institute of banking of University of banking of the National Bank of Ukraine, Ukraine

THE DEPENDENCE BETWEEN DEPOSIT BEHAVIOR OF UKRAINIAN HOUSEHOLDS AND CHANGE OF THE REAL INCOME

Іващенко М.В.

кандидат економічних наук, доцент

Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи НБУ, Україна

ЗАЛЕЖНІСТЬ ДЕПОЗИТНОЇ ПОВЕДІНКИ УКРАЇНСЬКИХ ДОМОГОСПОДАРСТВ ВІД ЗМІНИ РЕАЛЬНОГО ДОХОДУ

В статті виявлено залежність ощадної депозитної поведінки домогосподарств від зміни реальних доходів домогосподарств в умовах суспільно – політичної та економічної кризи.
Ключові слова: *ощадна депозитна поведінка, відтік депозитів, реальний дохід домогосподарств.*

The article reveals the dependence between household's saving deposit behavior and changes in the real income in socio - political and economic crisis conditions.
Keywords: *saving deposit behavior, the outflow of deposits, the real income of households.*

Одним з сучасних провів фінансової нестабільності в українській економіці є тенденція до зниження ощадної активності населення. Слід зауважити, що грошові накопичення громадян є важливим джерелом збільшення обсягів ресурсної бази банківського сектору. Тому важливість мобілізації фінансових ресурсів фізичних осіб в депозити є для нашої країни надзвичайною. Головним чинником, що перешкоджає успішному залученню коштів домогосподарств як в кризових ситуаціях, так і в стані суспільно – політичних потрясінь, є не тільки низький рівень довіри громадян до банківської системи, а й стрімке зниження рівня життя.

У зв'язку з цим особливу актуальність та важливість, на наш погляд, набуває дослідження зв‘язку рівня життя населення країни з його ощадною (депозитною) поведінкою, оскільки саме організовані заощадження, за умови їх зв'язку з ринком капіталу, забезпечують розв‘язання проблеми накопичення, настільки необхідного для пожвавлення інвестиційної діяльності в реальному секторі економіки, дозволяють забезпечити приплив інвестицій, а, отже, і вихід з глибокої соціально – економічної кризи з подальшим відновленням суспільно – політичної рівноваги в країні.

Теоретичні проблеми заощадження населення досить повно досліджені такими зарубіжними економістами як Р. Госсен, Дж. Кейнс, Р. Мюрдаль та інші. Крім того, іноземні дослідники значно розширюють чинники заощаджень за рахунок таких, що не мають економічного підґрунтя. Зокрема, Либертад Гонсалес вказує на суттєві особливості ощадної поведінки тих домогосподарств, які мають великий ризик розлучення. За емпіричними даними дослідника, збільшення ризику розлучення до 40% збільшує схильність до споживання на 13% [1]. Гулнар Марадоглу та Фатма Таскін доводять відмінності в ощадній поведінці в залежності від ступеню соціально – економічного розвитку країни, де знаходиться домогосподарство та відстежують загальну закономірність більшої питомої ваги заощаджень в розвинених країнах, ніж в країнах, що розвиваються [2].

Значимість заощаджень домогосподарств в національній економіці важко переоцінити. Коли зменшуються заощадження домогосподарств, в банківській системі стає менше ресурсів для кредитування реального сектору економіки. В свою чергу,скорочення заощаджень населення відбувається через зниження рівня життя, перш за все, зменшення реальних доходів - тобто номінальних доходів з урахуванням реальної інфляції. Для більшості населення країни доходів вистачає тільки на прямі обов'язкові витрати, а споживчий кошик фактично обмежується чотирма групами товарів і послуг: харчуванням, ліками, оплатою комунальних послуг і транспортними витратами.

Чим нижчим стає рівень життя населення, тим більша його частина змушена формувати свій споживчий кошик саме таким чином. Якщо казати про динаміку реальних доходів населення, то протягом 2005-2013 року вони поступово зростали (рис. 1).

Якщо розглядати 2014 рік, то, за даними Державної служби статистики, протягом січня-травня поточного року уповільнюються темпи приросту реальних доходів, а у червні-жовтні реальні доходи українців поступово скорочуються. Що стосується суб‘єктивного сприйняття, то, згідно з даними опитування, на сьогоднішній день 62% українців не задоволені своїм життям, тоді як задоволені - 35% респондентів [3]. Згідно з наведеним опитуванням, переважна більшість жителів України (88%) на сьогоднішній день оцінюють економічне становище країни як у цілому погане, тільки кожен десятий (10%) - як середнє.

Спираючись на статистичні дані, слід зазначити, що в Україні має місце невисокий рівень заощаджень, який, перш за все, пояснюється низьким рівнем реальних доходів населення, що не дозволяє робити заощадження основній масі домогосподарств. Частка

родин, грошові доходи яких перебували нижче офіційного прожиткового мінімуму коливалась біля третини їхньої загальної чисельності [4].

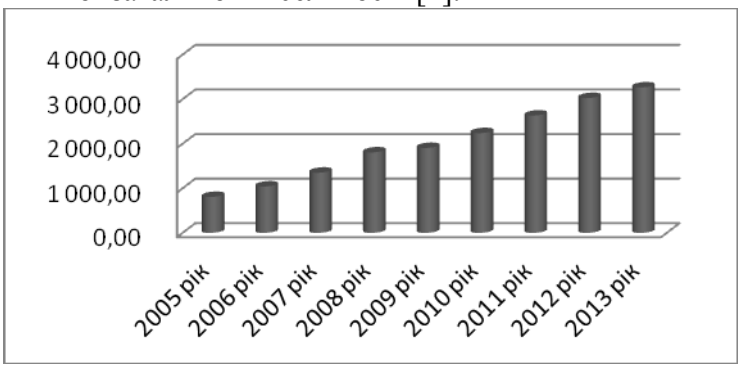


Рис. 1. Зміна реальних доходів домогосподарств у 2005-2013 рр. (грн.)
Побудовано за: Державна служба статистики України http://www.ukrstat.gov.ua

Приватні заощадження домогосподарств є одним із найскладніше прогнозованих джерел інвестиційних ресурсів, а при цьому ще й одним з головних дестабілізуючих факторів інвестиційного процесу. Дж. Кемпбел вважає, що це не дивно, оскільки домогосподарства нерідко допускаються інвестиційних помилок, що пояснюється складністю проблеми фінансового планування домогосподарств [5].

Форми заощаджень, які здійснюються домашніми господарствами, можуть бути різними в залежності від цілей здійснення таких заощаджень.Це можуть бути готівкові гривні або готівкова іноземна валюта; депозити в комерційному банку; акції, інші цінні папери; внески в недержавні пенсійні фонди; вироби з дорогоцінних металів, антикваріат, картини; автомобілі; нерухомість та таке інше.

Вибір організованої (депозити, вклади, цінні папери) або неорганізованої (гривнева і валютна готівка) форми зберігання грошових коштів можуть бути зумовлені різними причинами: ступенем довіри до існуючих кредитно-фінансових установ і цінних паперів, можливість оперативного вилучення заощаджень (депозитів) або переведення з однієї форми в іншу; передбачуваними термінами зберігання заощаджень; прибутковістю різних інструментів фінансового ринку. Основними критеріями вибору домогосподарствами форми заощаджень стають безпека, норма доходу і ліквідність. А, отже, для процесу трансформації заощаджень домогосподарств в інвестиційні ресурси необхідні певні мотиваційні умови.

Недосвідченість українців в інвестиційній діяльності змушує їх серед інструментів інвестування обирати банківський сектор та зберігати організовану частину своїх заощаджень у вигляді іноземної валюти, а також гривневих чи валютних депозитів. Це є ще однією характерною рисою ощадної поведінки в Україні.

Якщо розглянути динаміку депозитів в Україні протягом 2005-2013 року, то можна відзначити динаміку їх збільшення за незначним скороченням у кризовому 2009 році (рис. 2).

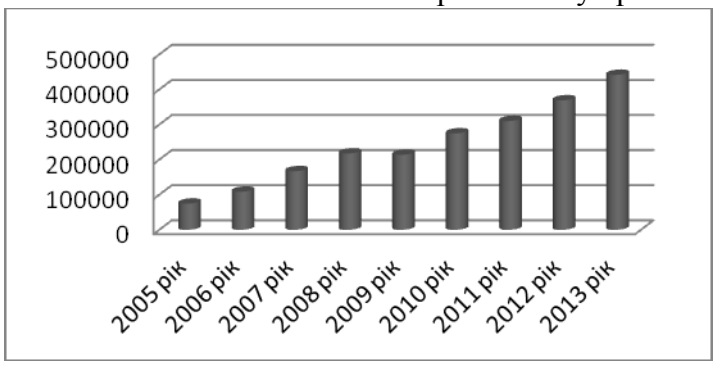


Рис. 2. Зміна обсягів депозитів домогосподарств у 2005-2013 рр. (млн. грн.)
Побудовано за: Національний банк України http://www.bank.gov.ua

Що стосується 2014 року, то тут на економічну поведінку домогосподарств взагалі та ощадну депозитну поведінку зокрема, суттєвий вплив здійснюють суспільно – політичні

події, що відбуваються в країні. Оскільки характер даних подій виходить за межі економічної площини, але їх потужний руйнівний вплив відчувають всі господарюючі суб‘єкти всіх галузей економіки, то ми можемо констатувати суттєві негативні наслідки і для банківського сектору. Соціально-економічна криза спричинила і зниження реальних доходів українців, що, окрім інших чинників, також сприяло відтоку депозитів, що стало серйозною загрозою для всієї банківської системи України.

Згідно з даними Національного банку України,різкий відтік вкладів у січні-лютому 2014 року суттєво вдарила по рівню ліквідності банків. Навесні 2014 року відбулась переоцінка валютних вкладів у зв‘язку з девальвацією гривні і підвищенням курсів іноземних валют, що зумовило приріст депозитного портфеля.

Протягом весни до початку літа українці довірили банкам 338,664 млрд. гривень депозитів,що на 10 млрд. гривень менше, ніж станом на 1 травня. В суспільно – політичному житті країни продовжилось нарощення деструктивних факторів, що призвело до подальшого скорочення депозитних заощаджень.

На середину 2014 року, обсяг строкових депозитів як в гривні, так і в інвалюті, з початку року знизився на 2,7 мільярда гривень (або на 1% від початкового рівня). Але вже цього було достатньо, щоб виникли проблеми ліквідності та платоспроможності у цілої низки банків.

До 1 жовтня в українських банках громадяни зберігали 402,4 млрд. гривень проти 433,7 млрд. гривень на початок року. З них депозити - 312,7 млрд. гривень на кінець третього кварталу, і 350,8 млрд. гривень - на 1 січня. Відтік вкладів відбувається по переважній більшості банків, і списати його просто на курсові стрибки не можна.

Загалом за минулий рік - з 1 жовтня 2013 року по 1 жовтня 2014 року - депозити українців в банках скоротились з 422,5 млрд. гривень до 312,7 млрд. гривень, або на 109 млрд. гривень. Суспільно-політичні потрясіння підірвали і без того хитку довіру населення до банківської системи, що й слід було очікувати.

Загальний обсяг депозитів в українських банках у листопаді 2014 року порівняно з попереднім місяцем знизився на 1,4% в національній валюті - до 362,9 млрд. грн., і на 8,6% в іноземній валюті - до 21,7 млрд. дол., за період січень-листопад загальний обсяг гривневих депозитів знизився на 14,1%, валютних - на 29,6%.

За словами Голови Національного банку України В. Гонтаревої, тенденція відтоку як гривневих, так і доларових депозитів зберігається і донині, хоча вже за існуючих обсягів відтоку (близько 30 %), банківська система взагалі вижити не спроможна [6].

Отже, 2014 рік є дуже складним для банківської системи в цілому, про що свідчать наведені дані щодо депозитів. Це безпосередньо пов‘язано зі скороченням реальних доходів населення, що спричиняє зміни в економічній поведінці на користь споживання, а не заощадження. Якщо графічно представити динаміку зміни обсягів депозитів до попереднього місяця та зміни реального доходу домогосподарств до попереднього місяця, то можна простежити їх спільну графічну траєкторію (рис. 3).

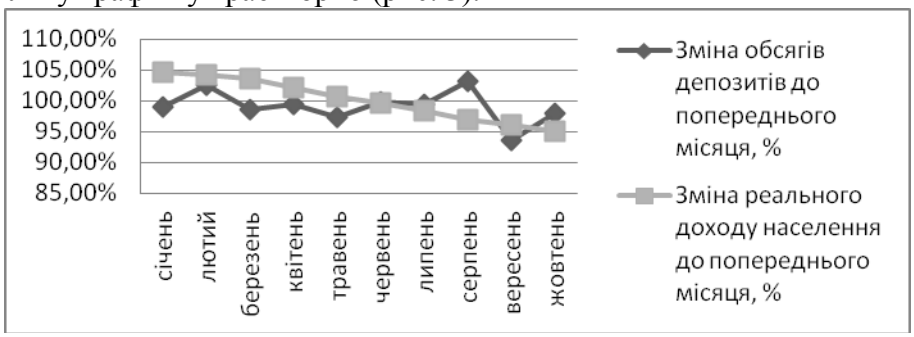


Рис. 3. Залежність динаміки обсягів депозитів від зміни реального доходу населення в 2014 р.

Побудовано за: Національний банк України http://www.bank.gov.ua; Державна служба статистики України http://www.ukrstat.gov.ua

Результати дослідження впливу зміни рівня доходів українських домогосподарств на його ощадну поведінку в 2005-2014 рр. дають можливість виділити такі тенденції.

Домогосподарства мають досить низький ощадний потенціал; велика питома вага доходів населення витрачаються на придбання споживчих товарів. Збільшується частка коштів, які знаходяться в стані неорганізованих накопичень, основною формою заощадження виступають вкладення в іноземну валюту. Низький рівень довіри населення до фінансових інститутів, зниження реальних доходів населення в 2014 році зумовили зниження ощадної депозитної активності.

У міру подолання суспільно-політичних та економічних кризових явищ в країні та зростання реальних доходів населення можлива зміна напрямку витрачання коштів в бік заощадження у формі депозитів.

При розробці заходів по залученню заощаджень населення в банківський сектор у вигляді депозитів, необхідно орієнтуватися на інвестиційні уподобання населення з середнім і високим рівнем доходів. Поточне зниження частки заощаджень та відтік депозитів пов‘язане зі зниженням рівня життя та скороченням реального доходу. Не завжди захищені від інфляції інструменти, які існують для заощаджень - депозити, цінні папери, валютні вклади.

Література:

1. Libertad Gonzalez. The Risk of Divorce and Household Saving Behavior /Libertad Gonzalez, Berkay Ozcan [Electronic resource] //Discussion Paper.- September 2008.- No. 3726. Available from: http//discussion paper//dp3726.pdf
2. Gulnur Muradoglu. Differences in household savings behavior: evidence from industrial and developing countries [Electronic resource] /Gulnur Muradoglu, Fatma Taskin //The Developing Economies, XXXIV-2 (June 1996).- P. 138-153. Available from: http//developing_economies_96_02_02.pdf
3. Две трети украинцев недовольны уровнем жизни – опрос [Електронний ресурс] //Корреспондент.net, 10 декабря 2014, 18:35.- Режим доступу: http://korrespondent.net/
4. Финансовое поведение населения в социологическом измерении [Электронный ресурс] // Намибийский НЛП-центр Режим доступа: http://www.nlpnamibia.com/?p=352&page=1
5. Campbell Y. John. HouseholdFinance /John Y. Campbell [Electronic resource] //TheJournalOf Finance.- Vol. LXI, 4 August 2006/- P. 1553 – 1604. Available from: http://campbell_afapresidentialaddress_jf2006.pdf/, P. 1555.
6. Отток депозитов в Украине с начала года составил $7,5 млрд. – Гонтарева [Электронный ресурс] //РИА Новости Украина. - 17.11.2014. Режим доступа: http://rian.com.ua/trend/hryvna_dollar/

Iorgachova M.I.

Candidate of Economic Sciences, instructor

Odessa National Economic University, Ukraine

THE PROBLEM OF ADEQUATE ASSESSMENT OF THE VALUE OF SHARES OF UKRAINIAN PRIVATE JOIN STOCK COMPANIES

Іоргачова М.І.

к.е.н., викладач

Одеський національний економічний університет, Україна

ПРОБЛЕМА АДЕКВАТНОЇ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ АКЦІЙ УКРАЇНСЬКИХ ПРИВАТНИХ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ

The article says about the problem of estimation of shares of Ukrainian private joint stock companies. Basic features of the valuation of shares and key factors that affect the assessment of the value of domestic shares are examined. A model for evaluating shares which takes into account local economics specifics and adequately reflects the value of shares of Ukrainian private joint stock companies is offered.

Keywords: *the estimation, value of shares, private joint stock company.*

Стаття присвячена проблемі оцінки акцій українських приватних акціонерних товариств. Розглянуті основні особливості процесу оцінки вартості акцій українських ПрАТ та ключові фактори, які

вливають на оцінку вартості вітчизняних акцій. Запропонована модель оцінки акцій, яка враховує українську специфіку та адекватно відображає вартість акцій українських приватних акціонерних товариств.

Ключові слова: *оцінка, вартість акції, приватне акціонерне товариство.*

Сьогодні для оцінки акцій українські оцінювачі змушені користуватися зарубіжним досвідом, який не враховує українську специфіку. Це багато в чому призводить до отримання неточних результатів в оцінці і зумовлює гостру проблемність даної галузі щодо оцінки в Україні. Проблема адекватної оцінки вартості бізнесу залишається актуальною особливо для компаній, акції яких не обертаються на організованому фондовому ринку.

Сьогодні оцінка вітчизняного бізнесу (особливо непублічної компанії) є однією з найважливіших задач корпоративного управління. Здійснення адекватної оцінки акцій припускає можливість урахування їх особливих рис, що мають місце в нашій країні, а також врахування всіх ключових факторів, що впливають на вартість акцій вітчизняних компаній.

Складність процесу оцінки вартості акцій ПрАТ пов'язана з тим, що якщо для публічних акціонерних товариств інформація про їх діяльність є більш доступною і процес оцінки акцій ПАТ більш зрозумілий, то інформація про діяльність ПрАТ залишається всередині компанії і не виноситься за її межі, тому й процес оцінки акцій приватного АТ є складним багатогранним, трудомістким процесом, що вимагає особливої уваги. Для визначення вартості акцій непублічної компанії (акцій, які не торгуються на біржі) необхідно визначити вартість самого бізнесу (вартість самої компанії або вартість власного капіталу). Тобто оцінка акцій підприємства являє собою визначення вартості компанії (бізнесу), а точніше тієї частки вартості, яка припадає на оцінюваний пакет акцій. А самі акції підприємства є найбільш цікавим інвестиційним активом з точки зору переваг по відношенню до інших інвестиційних інструментів, бо вони є інструментом для акумулювання тимчасово вільних грошових коштів співробітників підприємства та їх подальшого ефективного використання підприємством. Тобто акція є одним із джерел формування фінансових ресурсів компанії.

І хоча вже існує дуже багато досліджень, присвячених вивченню загальних закономірностей цього інструменту, все ще існує необхідність для дискусій і досліджень у сфері оцінки акцій, особливо для ринків, що розвиваються, до яких належить і український фондовий ринок.

Процес оцінки звичайних акцій являє собою визначення вартості фінансового інструменту, який здатний приносити прибуток. Акції здатні приносити прибуток своєму власникові у вигляді дивідендів та збільшення вартості підприємства, а підвищення дивідендів і зростання вартості акції відбувається тільки тоді, коли поліпшуються фінансові показники компанії, відбувається розширення бізнесу, збільшується вартість активів. Щодо вибору ключових факторів, які впливають на вартість акцій то тут можна погодитися з думкою певних вчених економістів [1;2], та використати методику аналізу ефективності власного капіталу, яка була розроблена фірмою «Dupont» (рис.1).

Рентабельність власного капіталу	=	Рентабельність продажів х Оборот активів х Мультиплікатор капіталу

Рис. 1. Рівняння «Dupont»

Дане рівняння показує, як облікові показники впливають на рентабельність власного капіталу компанії. Це рівняння для більшої наочності можна представити в більш розширеному, більш детальному вигляді, що дозволить побачити всі складові виділених фірмою «Dupont» параметрів, які так чи інакше впливають на вартість капіталу компанії (рис. 2).

Рис. 2. Система факторів оцінки ефективності компанії (Dupont)

Головною метою моделі «Dupont» є виявлення чинників, що визначають ефективність функціонування бізнесу, оцінка ступеня їх впливу і складання тенденції в їх зміні та значущості, а головна ідея цієї моделі полягає в тому, що будь-який бізнес можна представити як взаємопов'язану систему рухів фінансових ресурсів, які викликані управлінськими рішеннями, що в кінцевому підсумку викликають поліпшення або погіршення економічного впливу на компанію.

Тобто, спостерігається функціональна залежність між вартістю бізнесу та динамікою його облікових показників. Однак, для того, щоб адекватно оцінити вартість акцій вітчизняних підприємств, на нашу думку, треба ввести ще додатковий фактор (коригуючий коефіцієнт *k*), що дозволить врахувати специфіку українських акцій та буде представляти собою певний відсоток – знижку до кінцевого підсумкового результату. Цей коефіцієнт перш за все повинен враховувати наступне: міноритарні пакети акцій вітчизняних приватних акціонерних компаній менш ліквідні, ніж міноритарні пакети відкритих компаній; відсутність в Україні добре розвиненого фондового ринку; недостатня транспарентність (прозорість) компанії, низькі дивіденди або неможливість їх виплати, а також можливі обмеження на операції.

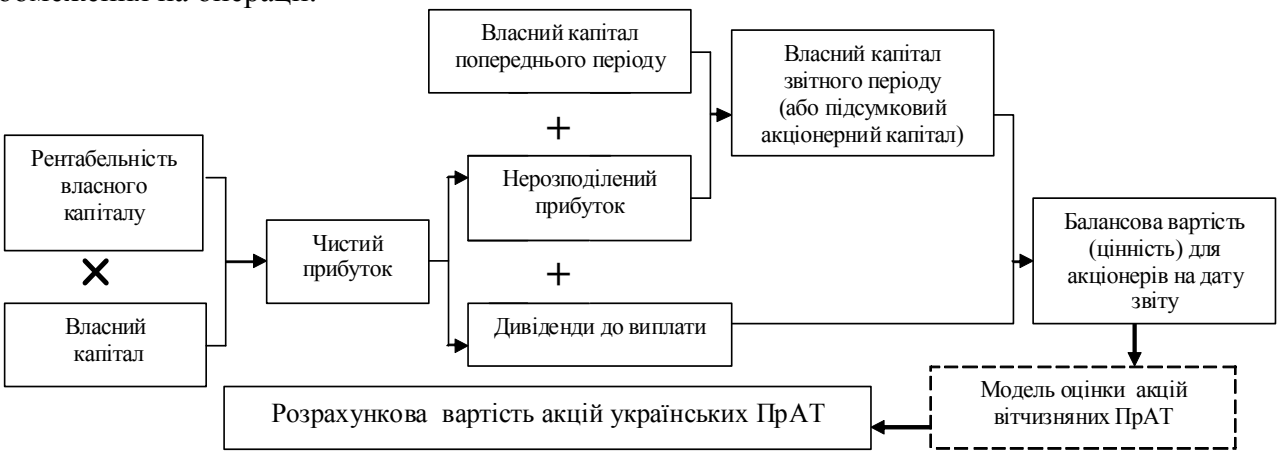


Рис. 3. Місце запропонованої моделі в ланцюжку визначення вартості бізнесу[*]

[*]*Джерело: розроблено автором*

Крім того, існують інші чинники, пов'язані з ризиками при оцінці вартості компанії, до них відносяться: деякі витрати інвестування, пов'язані з оподаткуванням, деякі операційні

витрати інвестора, а також галузеві і національні особливості. Так, на рис. 3 представлена схема формування прогнозної капіталізації компанії і місце запропонованої нами моделі, яка враховує українську специфіку, в ланцюжку визначення вартості бізнесу.

Як видно з рис. 3 існує безліч різних чинників, що впливають на вартість компанії. На нашу думку, ключовими факторами вартості є: декілька ендогенних факторів (показники фінансової звітності компанії) і один єдиний екзогенний фактор (відсоткова ставка за кредитні ресурси). Також в якості ключових чинників створення вартості були вибрані параметри: дивідендних виплат, величина власного акціонерного капіталу фірми і сукупного грошового потоку від операційної та інвестиційної діяльності. Ці параметри були обрані в процесі аналізу схеми «Дюпон». Всі фактори створення вартості тісно взаємопов'язані між собою, а розгляд їх впливу на вартість відокремлено один від одного недоцільно, оскільки може привести до неправильних кінцевих результатів. Однак, використовуючи добре відомий «принцип Парето» ми можемо вибрати для створюваної моделі оцінки кілька ключових факторів вартості, які складаючи 20% всіх факторів, визначають 80% вартості компанії. Окрім цього, врахувавши всі вище зазначені фактори та додавши коригуючий коефіцієнт «*k*», нами була отримана наступна формула для оцінки вартості акцій вітчизняних приватних акціонерних товариств:

$$PByа = \frac{BK_0\left(1+gl\right)\frac{al^2}{2}}{e^{ul}} * k \qquad (1), \text{ де}$$

PByа – розрахункова вартість акцій української компанії. Саме визначення виду вартості, що підлягає оцінці є головним моментом процедури оцінки акцій, оскільки акції, як фінансовий інструмент, мають декілька видів вартості: *ринкова вартість* – ціна операції з активом, яка зафіксована організатором торгів; *інвестиційна вартість* – це передбачувана в деякий момент часу ціна угоди, яка є прийнятною для конкретного інвестора, який використовує ту чи іншу модель оцінки або їх комбінацію (найбільш за все цікавить інвестора – вона відображає дохідність і прибутковість акцій), це вартість, за якою, з точки зору інвестора, повинен продаватися цінний папір на фондовому ринку; *розрахункова вартість* – це ціна угоди, передбачувана в деякий момент часу, яка розрахована на підставі фінансової (звітної) інформації компанії.

BK_0 - підсумковий акціонерний капітал; u - темп зростання кредитних зобов'язань; l - момент часу, при якому вартість переваг від інвестування максимальна; g - темп розширення системи; a - безперервне прискорення розширення системи; k - коригуючий коефіцієнт, який враховує специфіку акцій вітчизняних ПрАТ.

Тобто, нас, перш за все, цікавить динаміка параметрів часткової вартості: здійснені інвестиції (накопичений власний акціонерний капітал фірми) і періодичні платежі на користь інвесторів (дивіденди).

Вибір показника дивідендних виплат як одного із значущих чинників створення вартості пов'язане з тим, що постійно виплачувані дивіденди викликають посилення ефекту фінансового важеля і коливання рівня доходів, невиплата дивідендів – негативно позначається на вартості компанії (вартості її акцій). Крім того, визначені фактори вартості корисні тим, що допомагають відшукувати перспективні можливості вилучення вартості та спрямовувати зусилля організації в ці пріоритетні області. Як видно з цієї формули включення коригуючого коефіцієнта є доцільним при використанні пропонованої моделі для оцінки акцій вітчизняних приватних акціонерних товариств.

Правильність вибору нами основних факторів, що впливають на вартість компанії, було перевірено в процесі тестування моделі, завдяки знаходженню кореляції між ринковою капіталізацією і виділеними нами ключовими факторами певних приватних акціонерних товариств. Отримані результати перевірки (коефіцієнт кореляції склав від 77% до 97%)

надали можливість зробити висновок про адекватність нашої моделі для оцінки вартості акцій вітчизняних приватних акціонерних товариств.

Література:

1. Брикхем Ю. Финансовый менеджмент 10-е изд. / Ю. Брикхем, М. Эрхардт.; пер. с англ. // СПб.: Питер. – 2005. – 960 с.
2. Королев П. Відділення права на управління компанією від права на дивіденди. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pravo.israelinfo.ru.

Karpova Iryna

PhD (Economics), Associate Professor (Economics)

Shkodina Iryna

PhD (Economics), Associate Professor (Economics)

Kharkiv institute of banking of the University of banking of the National Bank of Ukraine

EFFECT OF MONETARY POLICY ON WORLD STOCK MARKET

Карпова И.В.

к.э.н., доцент

Шкодина И.В.

к.э.н., доцент

Харьковский институт банковского дела Университета банковского дела НБУ, Украина

ВЛИЯНИЕ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ НА МИРОВОЙ ФОНДОВЫЙ РЫНОК

Развитие различных сегментов мирового фондового рынка зависит не от экономической ситуации в определенных странах, а от действий центральных банков, в первую очередь ФРС, активно проводящих политику количественного смягчения. Доказано, что монетарное стимулирование вносит дисбалансы в развитие различных секторов экономики и регионов. По результатам анализа сделан вывод, что фондовые рынки и мировая экономика крайне уязвимы перед новым кризисом, поскольку постоянно увеличивается вероятность того, что сформировавшиеся на рынке спекулятивные пузыри могут лопнуть в любой момент.

Ключевые слова: *фондовый рынок, волатильность, политика количественного смягчения, индексы MSCI.*

Analysis of the global stock market suggests that the dynamics of various segments of the global stock market does not depend on the economic situation in some countries. It depends on the actions of the central banks (especially the Fed), which are actively pursuing a policy of quantitative easing. In addition, the monetary incentives bring the imbalances in the development of various economic sectors and regions. The analysis concluded that the stock markets and the global economy are extremely vulnerable to a new crisis due to continuous increase of the likelihood of the speculative bubbles burst that had emerged in the market.

Keywords: *the stock market, volatility, quantitative easing, indices MSCI.*

Несмотря на то, что самая острая фаза мирового кризиса была почти 6 лет назад, восстановление темпов экономического роста в большинстве стран отстает от запланированных. Ранее использовались достаточно эффективные методы преодоления кризисных явлений – центральные банки снижали процентные ставки, что решало проблемы с ликвидностью на финансовых рынках, а правительства стимулировали экономику уменьшением налогов и расходов. Однако уже в 2010 г. стало ясно, что такие инструменты макроэкономической политики не только не действуют, а и усугубляют проявления кризисных явлений. После снижения краткосрочных процентных ставок почти до нуля, центральным банкам пришлось использовать новые инструменты монетарной политики. Таким инструментом стала «политика количественного смягчения» (QE), благодаря которой должен был поддерживаться экономический рост и уменьшиться безработица.

Целью статьи является определение влияния современной монетарной политики на развитие мирового фондового рынка.

Несмотря на активное вливание денег в экономику с конца 2008 г. (эмиссия денег, монетизация долга, уменьшение ставки резервирования, выкуп ипотечных облигаций и т. д.), восстановление темпов роста экономики и повышение производительности в большинстве

развитых стран отстают от прироста населения. Одной причиной этого является то, что излишняя ликвидность не превращается в кредиты для реального сектора экономики, а только повышает уровень использования заёмных средств и спекуляций на финансовых рынках (в первую очередь на фондовом рынке) [1]. Рассматривая последствия QE, можно утверждать, что фондовые рынки активно растут во время смягчений и падают, когда программа покупки активов заканчивается.

Учитывая низкие процентные ставки по государственным облигациям в США, Японии, Великобритании, Германии, то реализация политики количественного смягчения в развитых странах приводит к избыточному оттоку капитала на рынки развивающихся стран. Анализ индекса MSCI в развивающихся странах подтверждает это – во время первого количественного смягчения индекс MSCI в развивающихся странах вырос на 80%, во время второго рост был гораздо меньше – 18,7%. В период между двумя смягчениями индекс снизился на 4,4% [2]. Последствия третьего смягчения ещё более пессимистичные – если фондовые индексы развитых фондовых рынков увеличиваются, то индексы рынков развивающихся стран в 2013 г. характеризуются негативными тенденциями. Однако уже в 2014 г. развивающиеся рынки демонстрируют наибольшую прибыльность [3].

Следовательно, фондовые ринки развивающихся стран все более интегрируются в мировое финансовое пространство, выступая при этом одним из основных каналов распространения финансовых кризисов. Масштаб рисков со стороны развивающихся ринков для глобальной экономики существенно вырос. Корпоративный сектор Китая, Бразилии, Турции и других emerging markets заметно увеличил свои долги после финансового кризиса. В целом развивающиеся страны после 2008 г. аккумулировали почти $ 2 трлн. в виде долгов, номинированных в иностранной валюте. Таким образом, мировая экономика в конце 2014 г. более уязвима для финансового кризиса, чем это было в 2008 г., поскольку коэффициенты задолженности сейчас намного выше не только в развитых странах (долги в развитых странах выросли на 20 процентных пунктов после кризиса Lehman и составили 275 % ВВП), но и на развивающихся рынках.

Количественное смягчение также приводит к образованию «пузырей» в разных секторах финансового рынка - рынок жилья (Гонконг, Сингапур), рынки облигаций (США, Германия, Великобритания, Япония). Особенно программа QE_3 повлияла на рынок недвижимости (выкуп MBS). А, как известно, именно слабый контроль над ипотечными деривативами и спровоцировал кризис 2008 г. Кроме этого, поток «дешёвых» долларов и значительный их объем в обороте снижают контроль над рисками и провоцируют не всегда оправданный рост активов.

Формирование потенциальных пузырей отмечают многие экономисты. Среди них Нобелевский лауреат Роберт Шиллер, предупреждающий о перегреве рынка. В августе 2014 г. коэффициент Shiller P / E (средняя прибыль компаний по индексу S & P 500, скорректированная на инфляцию за последние 10 лет) находился на уровне 25, а с 1881 г. он превысил этот показатель только три раза - в 1929, 1999 і 2007 гг. [4].

По мнению Лоуренса Саммерса (бывший глава американского Минфина) чрезмерно мягкая монетарная политика мировых Центробанков является одной из главных причин повышенных рисков стагнации. Он считает, что в мировой экономике продолжается посткризисное обновление, являющееся предвестником продолжительной стагнации (secular stagnation) в большинстве развитых стран мира [5].

С высокой степенью вероятности можно утверждать, что следующим будет кризис государственных финансов (который по своей мощности и последствиям превысит предыдущие финансовые кризисы), если не будут решатся проблемы, связанные с бюджетным дефицитом и высоким уровнем государственного долга. Наиболее серьёзные долговые проблемы сейчас в США, Японии, Великобритании, Испании и Ирландии. В группе развивающихся стран необходимо выделить Индию, Египет, Сербию, прибыльность по государственным облигациям которых на мировых рынках превысила 10%. Слабые бюджетные показатели отличают целую группу стран, в которую входят Польша, Украина,

Чехия, Хорватия, Мексика, Южная Африка, Малайзия, Кения (уровень их государственного долга от 40 до 70% ВВП при дефиците бюджетов на уровне 3-6% ВВП).

К тому же, проблемой остаётся сам механизм выхода из процесса количественного смягчения, поскольку, если выход будет происходить путём продажи долгосрочных активов, приобретённых непосредственно во время QE, резкое повышение процентных ставок может затормозить обновление экономики в результате больших финансовых потерь собственниками долгосрочных облигаций. Если же выход будет происходить через повышение процентной ставки по излишним резервам, то это может привести к значительным потерям для баланса центральных банков.

Сейчас продолжается сокращение монетарного стимулирования**.** В октябре 2014 г. по результатам заседания Федерального комитета по открытому рынку (FOMC) было принято решение о полном прекращении покупок активов в рамках третьего раунда программы количественного смягчения. Несмотря на то, что в отчёте ФРС осталась фраза «процентные ставки остаются на минимальном уровне на протяжении длительного периода времени», основной вопрос, волнующий всех, когда начнётся повышение ставок. Если ранее говорилось о втором полугодии 2015 г., то сейчас можно говорить о II или даже I квартале 2015 г.

Многие инвесторы верят в то, что доходность акций будет увеличиваться даже тогда, когда ФРС примет решение поднять ставки. По нашему мнению, одной из причин оптимизма инвесторов может быть использование подходов, подобных политике количественного смягчения ФРС, другими странами. Например, Европейский центральный банк (ЕЦБ) пытается восстановить экономику Еврозоны при помощи плана по стимулированию банковского кредитования, а также покупки активов частного сектора. ЕЦБ снизил учётную ставку до 0,05% и начал программу целевого долгосрочного кредитования, в рамках которой банкам еврозоны предлагают кредиты за 0,15%, но только при условии кредитования бизнеса. Народный банк КНР в рамках смягчения монетарной политики также снизил стоимость краткосрочных займов для банков. Ранее ЦБ предоставил пяти самым большим банкам страны $ 81 млрд. в рамках мероприятий по увеличению кредитования, снизив ставку по 14-дневным операциям РЕПО, используемых для кредитования коммерческих банков, до 3,5%. Снижение ставки также усилило ожидания принятия банком более агрессивных мер для стимулирования экономического роста.

Следовательно, инвесторы ожидают продолжения периода «дешёвых денег», поскольку уверены, что наибольшие центральные банки мира будут продолжать вливать деньги в финансовую систему, а процентные ставки останутся на рекордно низком уровне.

Выводи. Таким образом, анализ динамики мирового фондового рынка свидетельствует о том, что, несмотря на восстановление, его развитие связано с резким ростом неопределённости как на развитых рынках, так и развивающихся. Динамика разных сегментов мирового фондового рынка зависит не от экономической ситуации в определённых странах, а от действий центральных банков, активно проводящих политику количественного смягчения. Рассинхронизация динамики фондовых рынков разных стран показывает усиление рисков на глобальном уровне, что приводит к замедлению темпов экономического роста, а также ухудшает ситуацию на финансовых рынках. Таким образом, финансовые рынки и мировая экономика очень уязвимы перед новым финансовым кризисом - спекулятивные пузыри, возникшие сейчас на ринке, могут лопнуть в любое время.

Литература:

1. Азаренкова Г. Вплив політики кількісного пом’якшення на фінансовий ринок / Г.Азаренкова, І.Шкодіна, М. Гойхман // Вісник Національного банку України. – 2013-. № 11. – С.56 -60.
2. MSCI Index / [Electronic resource]. – Available from http://www.msci.com/products/indexes
3. World Federation of Exchanges (WFE) / [Electronic resource]. –Available from : http://www.world-exchanges.org
4. Robert J. Shiller The Mystery of Lofty Stock Market Elevations. August 16, 2014 / Electronic resource]. – Available from /http://www.nytimes.com/2014/08/17/upshot/the-mystery-of-lofty-

elevations.html?module=Search&mabReward=relbias%3Ar%2C%7B%222%22%3A%22RI%3A16%22%7D&abt=0002&abg=0&_r=0
5. Summers L. Why stagnation might prove to be the new normal / Financial Times. - December 15, 2013 / [Electronic resource]. – Available from http://www.ft.com/cms/s/2/87cb15ea-5d1a-11e3-a558-00144feabdc0.html#axzz2nik9jJEc.

Kartychak O.I.
Postgraduate
Odessa National Economic University, Ukraine

THE STOCK MARKET'S EFFICIENCY IN THE PRISM OF UNDERPRICING IPO

Картичак О.І.
аспірантка
Одеський національний економічний університет

ЕФЕКТИВНІСТЬ ФОНДОВОГО РИНКУ В ПРИЗМІ ФЕНОМЕНУ НЕДООЦІНКИ IPO

The article is analysis of the efficiency of the stock market due to the existence of the phenomenon of underpricing IPO. The results of this analysis indicate that the stock market is self-regulating system and the underpricing of the companies is short deviation from the normal trend of development.
Keywords: *underpricing, market's efficiency, medium term return, IPO*

В роботі проведено аналіз ефективності фондового ринку з огляду на існування феномену недооцінки. Результати даного аналізу вказують на те, що фондовий ринок являється саморегулюючою системою і недооцінка компаній являється короткостроковим відхиленням від нормального тренду розвитку.
Ключові слова: *недооцінка, ефективність ринку, середньострокова прибутковість, IPO.*

Метою даної статті є дослідження ефективності фондового ринку з огляду на існування феномену недооцінки.

Теоретичним значенням даного дослідження є обґрунтування ефективності або неефективності функціонування ринку як такого в аспекті недооцінки компаній при IPO. З практичної сторони висновки даного дослідження будуть в нагоді інвестиційним фондам, працюючим на ринку континентальної Європи, в тому числі з компаніями з країн колишнього соцтабору, в тому числі й зУкраїни.

Джерелами даних вибрано бази даних Варшавської біржі цінних паперів та finance.yahoo.com, повідомлення інформагентств. При виборі даних було обрано 123 компаній, що розмістилися на WSE, 6 компаній з основними активами в Україні, що розмістилися на LSE та AIM, та Deutsche Börse AG. Дана вибірка репрезентує компанії з ринків, що розвиваються. В ній представлені всі де-факто українські емітенти, що провели IPO на закордонних майданчиках.

Огляд наукових публікацій вказує на глибоке та багатостороннє опрацювання проблематики феномену недооцінки компаній, адже на ідеальному ринку теоретично не може бути значних коливань в стислі строки. Однією з особливостей великого масиву наукових праць є аналіз найрозвиненішого ринку в США, в першу чергу Ріттером, Лаграном [1]та іншими, з рисами, притаманними тільки йому, а саме високим рівнем розвитку юриспруденції в частині захисту прав інвесторів та активною участю приватних осіб в функціонуванні фондового ринку. Ці фактори спричинили появу теорій, пов'язаних з асиметрією інформації та інституційних теорій, які знаходять позитивну кореляцію з емпіричними даними по IPO в США, проте не прийнятні для інших ринків, на котрих компанії також залишають гроші «на столі». Так, в дослідженні Пагано, Панетто, Зінгалеса [8], проведеного в 2009 році на основі даних італійських компаній, класична робота2002 року Ріттера та Лограна отримала малу підтримку.

Саме тому виявлення фундаментальних факторів недооцінки краще шукати на ринках, що лише розвиваються, а тому є більш «чистими» в економічному сенсі, з мінімальним впливом юридичної та ментальної складових. Ринок континентальної Європи очищений від значного впливу приватних інвесторів, а, отже, теорії асиметрії інформації втрачають свою силу. На ньому майже відсутні судові позови з приводу низької ефективності діяльності компаній після IPO, а податкові преференції, котрі мали місце в історії, нині практично зникли, що відкидає інституційні теорії існування недооцінки. Відкинувши зазначені підходи у нас для розгляду залишаються моделі власності та контролю, а також психології фінансів.

- Базуючись на роботах Коупленда [5], Дамодарана та Брега [9], беремо за основу гіпотезу про існування ефективності фондового ринку. Тоді існування недооцінки може бути обумовлене одним з Саме існування даного феномену свідчить про неефективність ринку, на котрому старі акціонери змушені нести збитки як в фінансовому плані, так і з огляду розмивання частки власності;
- Недооцінка є тимчасовим відхиленням від рівноважного стану ринку, яке не може забезпечити суттєвого прибутку при роботі на короткострокових позиціях;
- Недооцінка постає як свідчення більш високих сподівань результатів роботи компаній в порівнянні з оцінками, даними андерайтерами.

  наступних явищ:

  Розглянемо більш детально кожне з вищезазначених припущень:

Повертаючись до дослідження Пагано, Панетто, Зінгалеса, звертаємо увагу на збереження контролю первісним акціонером навіть через 10 років після IPO. Це твердження повністю накладається на українські компанії, що провели розміщення – Ukrproduct Group, XXI Century Investments, Astarta, TMM Real Estate Development, Ferrexpo, Kernel, Миронівський хлібопродукт, Агрохолдинг Авангард, Agroton, Milkiland, Sadovaya Group, Agroliga Group, IMC, KSG Agro, Westa ISIC S.A, Ovostar Union, Coal Energy, KDM Shipping – первісні акціонери всіх зазначених компаній утримують свої позиції в управлінні компаніями. І навіть спроба ворожого поглинання Ferrexpo групою Приват шляхом придбання 13% акцій на LSE не досягла мети.

Розрахунок «залишених на столі коштів» не є бухгалтерською величиною, а тому переносити даний жаргонізм в якості наукового аргументу безпідставно. Обґрунтуємо дане твердження статистичними даними по розміщенням українських компаній на WSE, зробивши декілька припущень (обмежень):

- Виходячи з комерційної таємниці договору між емітентом та андерайтером приймаємо, що період стабілізації становив один місяць. Відповідно період в один місяць може бути використаний з метою спекулятивної фіксації прибутку від недооцінки компанії шляхом продажу акцій іншим інвестиційним фондам або андерайтеру;
- Вважаємо, що протягом місяця з моменту виходу на біржу відбувалися виключно спекулятивні фіксації прибутків, а всі неспекулятивні правочини виходять з позиції «купити й тримати»;
- Загальний обсяг емісії емітентів в базах даних WSE зафіксовано на 01.12.13р, тобто по компаніям Kernel та KDM Shipping не проведено коригування у зв’язку з проведенням SPO.

Масив даних, проаналізованих у відповідності з вищезазначеними допущеннями, представлено в табл. 1.

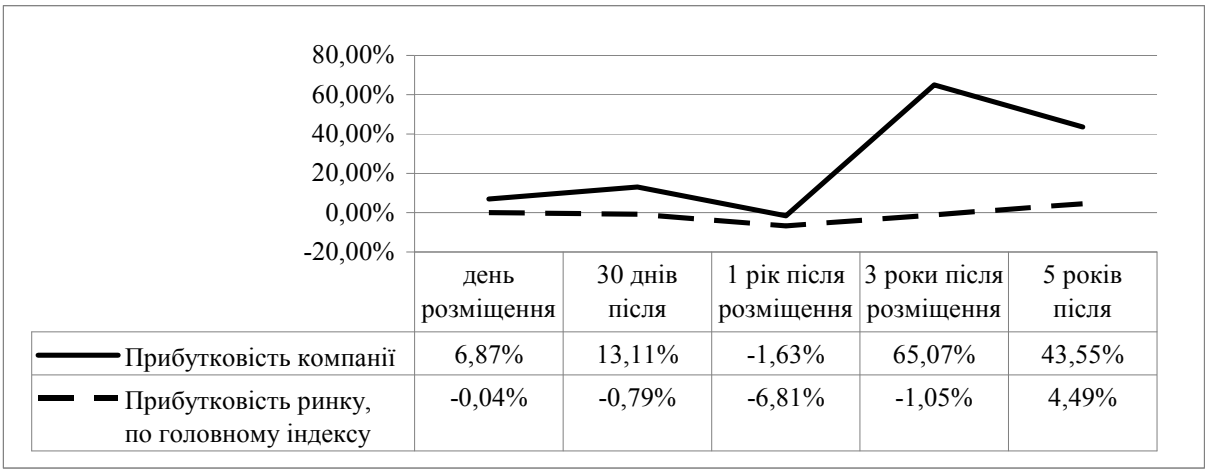
Таким чином, при реалізації паперів українських емітентів в перший день торгів реалізувалося до 36% всього обсягу торгів періоду стабілізації, а спекулятивний заробіток при реалізації цих паперів по ціні закриття склав 3985647 злотих, що по даним Національного банку Польщі складає близько 1328549 доларів США., враховуючи, що сумарно інвестори в ході IPO придбали паперів на 651,3 млн. дол. США., то премія в 0,2% від інвестованих коштів не є критичною сумою для компаній, проте несе в собі високий

елемент ризику, оскільки IPO Kernel не принесло миттєвих прибутків, а інвестиції в Coal Energy списали у інвесторів збитки на 13 тис. дол. США.

Якщо ж вважати, що залишок акцій спекулянти реалізували по ціні закриття в останній день стабілізації, то сумарний спекулятивний дохід склав 14,8млн.дол.США, або покрив 2,3% інвестованих за місяць до того коштів. Але такий кумулятивний прибуток був би досягнутий при рівномірному інвестуванню в компанії даного портфеля, адже 42% компаній в нашому портфелі по результатам місяця показали від'ємну прибутковість в 205 тис.дол.США.

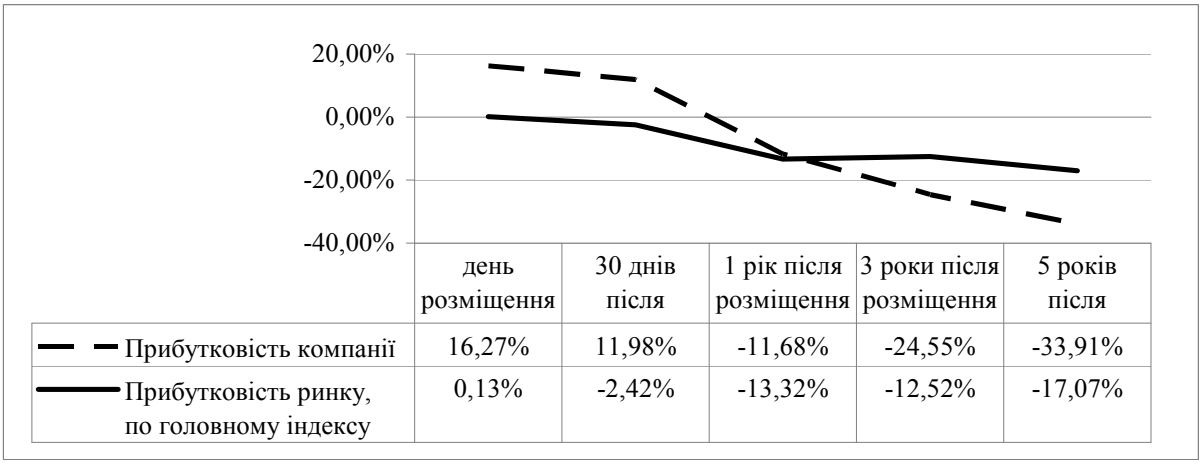
Повертаємось до класичного поняття недооцінки, то згідно з ним в ході спекулятивних операцій прибуток мав би скласти 39 млн. дол. США замість 1,3 млн. дол. США по фактичних прибутках, розрахованих при певних обмеженнях, вказаних вище. Фактичні показники становлять 3% від теоретичного базису. Для сформованого нами портфелю і це непогані показники, оскільки індекс ринку по головному індексу в середньому просідав за той самий час на 0,18%.

Таким чином, ринок показує себе як ефективна структура, котра чудово керує фінансовими потоками, мінімізуючи роботу зі «скальпінгом» прибутків і стимулюючи працювати на довгострокових позиціях. Аналізуючи ефективність ринку як саморегулюючої структури, необхідно розглядати більш тривалі проміжки часу. Результат аналізу відносної дохідності компаній, що провели IPO, та відповідних ринків графічно зображено на рис.1: Відносна прибутковість портфелю українських компаній в порівнянні з ринками розміщення та рис.2: Відносна прибутковість компаній, що провели IPO, в порівнянні з ринком, на WSE.



	день розміщення	30 днів після	1 рік після розміщення	3 роки після розміщення	5 років після
Прибутковість компанії	6,87%	13,11%	-1,63%	65,07%	43,55%
Прибутковість ринку, по головному індексу	-0,04%	-0,79%	-6,81%	-1,05%	4,49%

Рис.1. Відносна прибутковість портфелю українських компаній в порівнянні з ринками розміщення. База - день розміщення



	день розміщення	30 днів після	1 рік після розміщення	3 роки після розміщення	5 років після
Прибутковість компанії	16,27%	11,98%	-11,68%	-24,55%	-33,91%
Прибутковість ринку, по головному індексу	0,13%	-2,42%	-13,32%	-12,52%	-17,07%

Рис. 2. Відносна прибутковість 123 компаній, що провели IPO, в порівнянні з ринком, на WSE. База - день розміщення

Таблиця 1

Аналіз торгової активності по паперам компаній, що проводили IPO на WSE, протягом місяця після виходу на ринок, польських злотих, %

№п/п	Емітент	Дата розміщення	Реалізований пакет акцій, %	Ціна розміщення	недооцінка, %	доходність 30 днів, %	Обсяг емісії на 01.12.13, шт	Обсяг торгів в 1-й день, % від емісії	Обсяг торгів за період стабілізації, % від емісії	Обсяг торгів першого дня від загального обсягу торгів протягом періоду стабілізації, %
1	Astarta	17.08.06	20.00%	19.00	0.53%	-5.79%	25000000	1.42%	2.15%	66.14%
2	Kernel	23.11.07	37,98%	24.00	0.00%	41.13%	79683410	0.44%	0.61%	71.77%
3	Agroton	08.11.10	26.20%	27.00	6.81%	16.07%	21670000	1.91%	13.93%	13.70%
4	Milkiland	06.12.10	22.40%	33.78	6.60%	32.62%	31250000	0.34%	1.40%	24.07%
5	Sadovaya Group	30.12.10	25.00%	8.60	21.40%	40.23%	43085693	3.08%	15.52%	19.86%
6	Agroliga Group	11.02.11	16.67%	81.00	28.05%	18.52%	н/д, альтернативний майданчик	-	-	35.95%
7	IMC (Industrial Milk Company)	04.05.11	23.90%	10.80	2.31%	4.17%	31300000	0.78%	3.56%	21.99%
8	KSGAgro	05.05.11	33.00%	20.90	5.84%	25.84%	15020000	0.64%	7.42%	8.64%
9	Westa ISIC S.A	15.06.11	25.00%	11.75	2.13%	-6.38%	44133333	0.36%	0.61%	58.50%
10	Ovostar Union	29.06.11	25.00%	62.00	0.32%	-5.81%	6000000	1.28%	2.19%	58.43%
11	Coal Energy	04.08.11	25.00%	20.00	-4.00%	-1.25%	45011120	0.11%	1.41%	7.62%
12	KDM Shipping	09.08.12	10.90%	32.40	1.85%	-22.84%	9296000	0.04%	0.10%	43.40%
x	**середнє арифметичне**	**X**	**X**	**X**	**5.99%**	**11.38%**	**X**	**0.95%**	**4.45%**	**35.84%**

[3; 4; розрахунки автора]

Вибірка «українського» портфелю об'єктивно не може слугувати показником ефективності ринку, оскільки 10 з 18 компаній портфелю на момент написання даного дослідження ще не проторгувалися 5 років на ринку, а серед 8 старожилів фондового ринку спостерігаються значні варіації, представлені в табл. 2.

Таблиця 2

Прибутковість «українського» портфелю через 5 років після розміщення

Емітент	**Дохідність компанії за 5 років, % (до ціни емісії)**
Ukrproduct Group (о. Джерсі)	-51.68%
XXI Century Investments	-98.03%
Astarta	310.00%
TMM Real Estate Development	-95.75%
Ferrexpo	44.50%
Kernel	175.83%
Миронівський хлібопродукт (розміщення пройшло в формі ГДР 2 рівня)	20.00%
Агрохолдинг Авангард, Avangard co Investments Public Limited	н/д
Середньоквадратичне відхилення	**1,4019**
Коефіцієнт варіації	**3,2189**

Враховуючи незначний об'єм вибірки, розглянемо стандартизовані дані по WSE, дані по 123 компаніям, що проводили IPO в 2006-2012 роках. Графічний аналіз позитивно варіює з результатами досліджень Лафрана та Ріттера в 1995р., Джейн та Кіні в 1994 році, Лернера в 1994 році, і підтверджує понижену прибутковість нових випусків в довгостроковій перспективі. [7, с.152]

Зауважимо, що в нашому дослідженні ми користуємося середніми арифметичними і виходимо з припущення, що інвестор може інвестувати в кожну компанію або індексний кошик одну й ту ж суму коштів. В роботі ж Гомперса та Лернета[2] в 2003 році йде спростування емпіричних результатів дослідження 1995 року авторів Лаграна та Ріттера щодо низької доходності IPO в довгостроковому періоді. Основним аргументом являється підхід до визначення прибутковості середніми арифметичною та геометричною, і за підрахунками Гомперса та Лернета в довгостроковому періоді IPO приносять прибутки на рівні ринкових.

Понижена прибутковість на довгострокових відрізках є не меншою теоретичною проблемою, аніж недооцінка першого дня.

Розглянемо підхід ринку до оцінки компанії. Згідно роботам Коупленда, вартість компанії залежить від трьох ключових показників: грошового потоку, темпу росту та ризику. В момент виходу основної маси компаній на IPO розмір даних компаній невеликий, а, отже, їм легше тримати високі темпи росту. Згідно Р.Геддеса та А.Лукашова [6, с.281], вихід на IPO ефективний лише при темпах росту 25-30% в рік. При оцінці компанії андерайтери з пересторогою відносяться до перспектив компанії і тому з високою обережністю прогнозують темп росту компанії. Ринок же навпаки, орієнтується на старі показники і переоцінює перспективи компанії.

Статистика американського ринку свідчить, що після IPO операційні грошові потоки на активи скорочуються, не дивлячись на ріст продаж. Наглядним прикладом серед українських компаній може слугувати Kernel.

Відповідно, з часом темп росту вповільнюється, а відповідно, зменшується й цінність компанії для акціонерів, що проявляється в відносному зниженні котирувань акції. Саме такі переоцінки ринком змінюють β компанії з діапазону 1+ на діапазон 1-.

Таким чином ринок нормалізується, згідно нашого графічного аналізу вже через рік приходить в стан рівноваги для того, щоб знову її порушити. З плином часу компанії стає все

більш прогнозованими і, якщо їх виручка не залежить від інших фінансових ринків, то β поступово наближається до 1.

Коливання ринку навколо рівноважного стану не можна розцінювати як неефективність структури, адже елемент невизначеності та ризику як такі призвели до появи такого цінного паперу, як звичайна акція. Капіталу замість прохання прийняти на себе партнерський ризик надавали б контракт із зазначенням прибутку, який буде виплачений на інвестицію після закінчення певного часу, і дати, коли капітал буде повернений з амортизаційного резерву. Потреба в звичайних акціях була б невелика або дорівнювала нулю. Головна причина існування звичайних акцій в тому, що ніхто не знає або, імовірно, не може знати загальну суму дивідендів у майбутньому. Отже, визначення вартості акції як суми її майбутніх дивідендів, дисконтованих за процентною ставкою, призводить до наступного: вартість звичайної акції залишається таємницею. Проте ринок постійно її оцінює і переоцінює, що створює не конкретну ціну за акцію, а діапазон цін, і з часом він звужується.

На даний час не винайдено більш ефективного механізму визначення ринкової ціни, ніж поступове її врівноваження самим ринком.

Література:

1. Loughran Tim & Ritter R. Jay. The new issues puzzle. The Journal of Finance, Vol. L, № 1 (1995), pp. 23—51.
2. P. Gompers, J. Ishii, A. Metrick. Corporate governance and equity prices. The Quarterly Journal of Economics 118 (1), 2003, p.107-156
3. Інформаційний портал http://finance.yahoo.com
4. Інформаційний портал WSE. – [Електронний ресурс], - Режим доступу: http://www.gpwinfostrefa.pl/GPWIS2/en/quotes/archive/2
5. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. Стоимость компании: оценка и управление/ Т. Коупленд, Т.Коллер, Дж. Муррин // 3-е изд., перераб и доп. / пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 576с.
6. Лукашов А.В. IPO от I до O: пособие для финансовых директоров и инвестиционных аналитиков / Андрей Лукашов, Андрей Могин // 2-е изд., испр. и доп. – М.: АльпинаБизнес Букс, 2008. – с.361.
7. Львутин П.П., Фетцер О.В. Первичные публичные размещения акций: обзор исследований / П.П. Львутин, О.В. Фетцер // Журнал "Корпоративные финансы" №1, 2007, с.145-189.
8. Пагано М., Роелл Э. Выбор структуры собственности компании: агентские затраты, мониторинг и решение о превращении компании в публичную / М. Пагано, Э. Роелл // Российский журнал менеджмента, Том 7 №1: 2009. с. 79–108.
9. Брег Стивен. Настольная книга финансового директора / Стивен Брег // Пер. с англ. – 5-е изд. – М., Альпина Бизнес Букс, 2008. – 536с.

Karcheva G.T.

Ductor of economic Sciences, docent

University of Banking of the National Bank of Ukraine, Ukraine

STRESS TESTING OF BANKS: THEORY AND PRACTICE

Карчева Г.Т.

д.е.н., доцент

Університет банківської справи Національного банку України, Україна

СТРЕС-ТЕСТУВАННЯ БАНКІВ: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА

У статті розглянуто вітчизняний та зарубіжний досвід стрес-тестування банків, методи, моделі та сценарії стрес-тестування, а також проведений аналіз результатів стрес-тестування банків в Україні

Ключові слова: *стрес-тестування, ризики, Базельський комітет, макроекономічні сценарії*

In the article are studied the domestic and foreign experience of banks' stress testing, methods, models and scenarios of stress testing, and is carried out the analysis of Ukrainian banks' stress testing results.

Keywords: *stress testing, risks, Basel Committee, macroeconomic scenarios*

Невизначеність змін макроекономічного середовища на глобальному і національному рівнях обумовлюють необхідність комплексного підходу до управління ризиками в банках,

а також пошуку інструментів для їх об'єктивної оцінки. Одним з перспективних методів є використання стрес-тестування, який описує ряд технічних прийомів, за допомогою яких робиться спроба оцінити чутливість банківських портфелів до фінансових шоків.

Зауважимо, що більшість науковців розглядають стрес-тестування як інструмент оцінки фінансової стійкості банків**.** Національний банк розглядає стрес-тестування як «метод кількісної оцінки ризику, який полягає у визначенні величини неузгодженої позиції, яка наражає банк на ризик та у визначенні шокової величини зміни зовнішнього фактора – валютного курсу, процентної ставки тощо» [6]. Базельський комітет у 2009 році визначив 15 принципів для надійної практики стрес-тестування [1], в яких зазначив, щоб регулятори проводили стрес-тестування з використанням системного аналізу і більшу увагу приділяли кредитному ризику і ризику ліквідності, а також залучали вище керівництво, яке має гарантувати, що результати стрес-тестування будуть використані при управлінні ризиками.

Зазначений документ містить рекомендації з проведення стрес-тестування як банками, так і наглядовими органами. Особлива увага в документі звертається на необхідність проведення комплексного стрес-тестування, що дозволяє ідентифікувати і мінімізувати всі ключові ризики банку. Крім того, окремі принципи присвячені побудові надійної методологічної бази для стрес-тестування, а також коректному вибору сценаріїв. Базельський комітет звертає увагу на необхідність розроблення банками якісних методик стрес-тестування. Ці методики мають охоплювати всі аспекти діяльності банків і використовувати сценарії різного ступеня впливу, включаючи екстремальні події системного характеру. Крім того, Базельський комітет рекомендував наглядовим органам використовувати власні методики стрес-тестування.

Ураховуючи світовий досвід та рекомендації Базельського комітету банкам рекомендується здійснювати щоквартально внутрішнє стрес-тестування за такими ризиками - кредитний, ліквідності, ринковий (валютний, ризик зміни процентної ставки), операційний ризик, та вживати превентивних заходів для забезпечення стабільної діяльності банків. При розробленні сценаріїв стрес-тестування українським банкам рекомендується враховувати можливу девальвацію гривні (для валютного кредитного портфеля і валютних зобов'язань банку), зниження обсягів фондування в банку (відтік депозитів та вкладів, скорочення лімітів, виставлених на банк з боку банків-контрагентів), збільшення сум прострочених кредитів у портфелі банку через погіршення фінансового стану позичальників тощо. Необхідно оцінити, чи здатний банк за несприятливих умов ефективно виконувати функції, бути платоспроможним та забезпечити дотримання обов'язкових економічних нормативів: адекватності капіталу, ліквідності та кредитного ризику. Результати стрес-тестів мають враховуватися банком при управлінні ризиками.

Водночас, незважаючи на те, що стрес-тестування як метод оцінки чутливості фінансових установ до суттєвих змін макроекономічних показників або до виняткових, але можливих подій, був розроблений досить давно, єдиного підходу до побудови моделей тестування немає, відсутня стандартизація процедур проведення стрес-тестування (уніфікований підхід) . Послуговуючись принципом диференційованого підходу напевно така стандартизація процедур стрес-тестування і не потрібна, оскільки кожний банк має підходити індивідуально і розробляти власну модель стрес-тестування, визначати, які види ризиків є для нього найбільш актуальними з огляду на структуру портфеля, кон'юнктуру ринку, поставлені цілі тощо.

Відповідно до міжнародної практики ефективна система стрес-тестування використовує декілька концептуальних підходів. Зокрема, стрес-тести, що використовуються центральними банками, поділяються на 2 групи - «bottom-up» і «top-down» [2], а саме:

- підхід «знизу-вверх» («bottom-up»), означає, що регулятор задає банкам сценарії і вони самостійно роблять розрахунки та надають результати регулятору, а регулятор використовує їх результати для отримання інтегральної оцінки на макрорівні в цілому по банківському сектору. В Україні використовується в основному підхід «bottom-up», коли органи банківського регулювання і нагляду визначають сценарії. Національний банк на

вимогу МВФ проводив стрес-тестування банків в 2008, 2009 та 2014 роках. Процедуру стрес-тестування здійснювали аудиторські компанії (для банків I та II груп – міжнародні аудиторські компанії). За результатами стрес-тестування до банків доводилися вимоги щодо збільшення капіталу, зниження ризиків та підвищення стабільності їх діяльності;

- підхід «зверху-вниз» («top-down») означає, що регулятор сам здійснює розрахунки за єдиною методологією. Зауважимо, що Національний банк України, використовуючи підхід «top-down» і тест на чутливість, регулярно проводить стрес-тестування валютного ризику та ризику ліквідності за даними звітності банків та вживає відповідних заходів щодо недопущення зростання ризиків.

Одна зі складних проблем при проведенні стрес-тестування є адекватне визначення параметрів стрес-тестів. Як базові фактори ризиків Національний банк рекомендує використовувати такі [6]: 1) макроекономічні показники: стабільність економічної ситуації (економічний спад, радикальна зміна вектора розвитку економіки, дефолти першокласних компаній-позичальників тощо); значні коливання курсу національної валюти; відкритість і доступність міжбанківського ринку; рівень політичної та міжнародної стабільності; стійкість фінансових ринків, у т.ч. можливість протидіяти спекулятивним атакам; зміни процентних ставок, наприклад, LIBOR, облікової ставки тощо; можливість знецінення майна, яке надано в забезпечення за кредитними операціями банків (зокрема, через падіння цін на ринку нерухомості, кризу окремих галузей економіки тощо); волатильність цін на енергоресурси; 2) мікроекономічні показники: можливість доступу банку до зовнішніх джерел підтримання ліквідності; конкурентна позиція банку (визначена за методикою SWOT-аналізу як узагальнена оцінка).

При проведенні стрес-тестування можуть застосовуватися різні методи за окремими видами ризиків та портфелів [3]. За Базельським підходом виокремлюють метод еластичностей, оцінки втрат, сценарний, індексний метод. Згідно з рекомендаціями МВФ та Світового банку – аналіз ймовірностно-невизначених подій, найбільш імовірних подій, надзвичайних подій («виняткових але можливих»). Поширенішими методами здійснення стрес-тестування є сценарний аналіз (далі – сценарій) і аналіз чутливості (далі – чутливість). При стрес-тестуванні Національний банк виокремлює метод стрес-тестів екстремальних величин [6], які ще називають сценаріями максимальних втрат або максимального шоку. Вони базуються на оцінці реалізації найгіршого варіанту розгортання подій чи комбінації факторів ризику, внаслідок чого фінансова установа може зазнати максимальних збитків. Нами метод стрес-тестів екстремальних величин розглядається як різновидність сценарного аналізу в разі реалізації найгіршого сценарію.

Зауважимо, що відповідно до міжнародних стандартів сценарне моделювання передбачає використання різних за інтенсивністю сценаріїв, ранжованих від строго позитивних (оптимістичних) до вкрай негативних (песимістичних) з врахуванням ступеня ймовірності їх настання, безумовно, включаючи найбільш ймовірний (базовий) сценарій. Втім, навіть самі складні моделі стрес-тестування, що враховують різні сценарії або макроекономічні змінні, так чи інакше впливають на переоцінку портфеля фінансових інструментів з врахуванням сценарних припущень.

Слід зазначити, що стрес-тестування також використовується й для вивчення впливу змін в операційному середовищу діяльності банку, а не тільки змін в окремих факторах ризику (наприклад, в сфері наглядового регулювання, бухгалтерського обліку, правил резервування й розрахунків капіталу). Отже процес тестування означає більше, ніж використання набору формул і таблиць, включаючи судження і припущення, які не менш важливі для одержання значимого результату, їм властиво складні розрахунки й обчислення.

Для інтерпретації результатів стрес-тестування банк може використовувати такі припущення: погіршення якості активів призводить до доформування резервів, що призводить до зниження прибутковості та рівня капіталізації банку. Стресовий стан діяльності банку підтверджується показниками достатності капіталу, рентабельності, якості

активів, ліквідності, і може включати індикатори фінансових обмежень для моніторингу їх порушень.

Зауважимо, що доцільність проведення стрес-тестування обумовлена наявними загрозами, на які наражаються банки в процесі своєї діяльності, потребою чіткої ідентифікації ризиків, установлення величини їх впливу на капітал та ліквідність з метою недопущення значних фінансових втрат. Тому банкам доцільно розробляти власні процедури проведення стрес-тестування та запроваджувати свої моделі для аналізу впливу різних факторів ризику з урахуванням особливостей ризикового портфеля та специфіки своєї діяльності.

Міжнародний досвід свідчить, що стрес — тести регулярно проходяться в Європі та США. Зокрема, в 2010 р. проводилося стрес-тестування 26 найбільших європейських банків, яке вважається недосконалим, оскільки не дозволило вчасно передбачити ризики в банківському секторі Ірландії і в 2011 р. Європейська банківська комісія (ЕВА) прийняла рішення провести нове стрес-тестування з огляду на кризу суверенних боргів та початок впровадження Базеля ІІІ.

За рекомендаціями міжнародних організацій третина з тисячі найбільших банків у світі зобов'язана виконувати стрес-тестування тричі на рік або навіть частіше [3]. Зауважимо, що в Україні жоден банк не входить в 300 найбільших банків світу. Приватбанк – найбільший банк Україні, займає 332 позицію серед найбільших банків світу.

В Україні за підсумками стрес-тестування в 2014 році 9 з 15 банків найбільших банків потребують додаткового капіталу на загальну суму 56 мільярдів гривень. Розглянемо особливості стрес-тестування банків в Україні з врахуванням зарубіжного і вітчизняного досвіду. Перш за все слід звернути увагу на формування цілей проведення стрес-тестування банків. Стрес-тестування в Європі передбачає досягнення декількох цілей, зокрема оцінити стійкість системних банків Євросоюзу до несприятливого макроекономічного сценарію, підвищити прозорість банківської системи та надати інвесторам, аналітикам та іншим учасникам ринку інформацію про еластичності та стійкості банківського сектора ЄС [4]. В Україні відповідно до Постанови № 389 в 2008 році діагностичне обстеження банків здійснювалося з метою визначення поточної та перспективної платоспроможності банків та їх життєздатності в умовах кризи. У 2014 р. стрес-тестування проводилося з метою оцінки здатності банку компенсувати збитки, що виникають у результаті несприятливих змін на ринку, та оцінки потенційного збільшення системного ризику в стресових ситуаціях. Як бачимо, під час діагностичного обстеження банків в Україні не ставилося завдання підвищення прозорості банківської системи та надання інформації учасникам ринку інформації про еластичність та стійкість банківського сектора, як це передбачено третьою складовою Базеля ІІ. Зауважимо, що непрозора банківська система не може бути стабільною та ефективною.

У зарубіжних країнах дещо по-іншому формуються сценарії стрес-тестів, оціночні параметри та період стрес-тестування. В стрес-тестах ЄС використовуються два макроекономічні сценарії (базовий і несприятливий) для оцінки впливу змін макроекономічних факторів на банківський капітал та вірогідність дефолтів (PD) і втрат при дефолті (LGD) в банківському портфелі.

В Україні при стрес-тестуванні банків в 2014 р. також передбачалося використання 2 макроекономічних сценарії – базового та песимістичного, які ґрунтувалися на припущенні про нульове зростання активів/наданих фінансових зобов'язань, за винятком зростання номінальної вартості активів/наданих фінансових зобов'язань в іноземній валюті в результаті девальвації національної валюти.

Аудитор визначав ступінь впливу базового та песимістичного макроекономічних сценаріїв на якість кредитів та позабалансових зобов'язань та обсяг резервів за ними, розмір регулятивного капіталу та показники діяльності банку. Макроекономічні сценарії доводилися безпосередньо до банків.

Результатом стрес-тестування було визначення розміру:

капіталу першого рівня (К1) на період до кінця 2016 року (станом на кінець 2014, 2015 та 2016 років), необхідного для забезпечення дотримання мінімального значення показника достатності капіталу першого рівня (ПК1) на рівні:

7% – за базовим сценарієм;

4,5% – за песимістичним сценарієм;

регулятивного капіталу банку на період до кінця 2016 року (станом на кінець 2014, 2015 та 2016 років), необхідного для забезпечення дотримання значення нормативу достатності (адекватності) регулятивного капіталу (Н2) на рівні не менше 10%.

Відмінність стрес-тестів, що проводить НБУ на вимогу МВФ, полягає в тому, що в Україні тестується дотримання банками адекватності регулятивного капіталу (Н2) на рівні 10%, тобто дотримання нормативу капіталу на рівні граничного (допустимого) значення – 10%, а адекватність основного капіталу - на рівні 4,5% в разі реалізації умов несприятливого сценарію. Тоді як в зарубіжній практиці тестується дотримання банками показника адекватності основного капіталу. Так, при проведенні стрес-тестування стійкості системних банків ЄЦБ в 2014 р. передбачалося за базовим сценарієм дотримання показника адекватності основного капіталу на рівні 8%, а негативного – 5,5% при нормі 4%, тобто передбачається дотримання нормативу капіталу з певним запасом, і враховування кредитного, ринкового, сек'юритизації, суверенного ризиків, в Україні – тільки кредитного ризику [4].

Зауважимо, що стрес-тести базуються на гіпотетичних сценаріях і тому вони не є останньою інстанцією. Банки мають впроваджувати свої власні системи стрес-тестування, нагромаджуючи необхідні дані, розробляти сценарії, актуальні для їх бізнесу, і проводили стрес-тести для свого рівня капіталу та ліквідності.

Слід зазначити, яку б методику регулятор не запропонував, головним є задані параметри шоків, які описують сценарій імітуємого фінансового стресу. Для кредитного ризику шоки можуть бути представлені як збільшення резервів для відшкодування можливих втрат, знецінення застав та зростання частки негативно-класифікованих кредитів. Зокрема, макроекономічний прогноз на 2009 рік передбачав (згідно методики) різке падіння економічної активності. Зокрема, 9% - зниження реального ВВП з пропорційним різким зниженням ділової активності підприємств металургії, будівництва, комерційної нерухомості, хімічної промисловості; 25% - падіння ціни на нерухомість; 30% - знецінення гривні та збільшення середньої відсоткової ставки за кредитами. Базовий сценарій стрес-тестування системних банків в країнах ЄС в 2014 році передбачав продовження відновлення економіки в більшості країн ЄС та помірне зростання, ВВП в 2014 р. зросте на 1,4%; в 2015 – на 2,0%; в 2016 р. – на 1,8%; при збереженні високих темпів безробіття –10,7%; 10,4%; 1,8% - відповідно та низького рівня інфляції – в 2014 р. – 1,2%; в 2015 – 1,5%; 2016 р. – 1,7% [4].

Ці фактори були враховані під час оцінки платоспроможності позичальників та якості кредитного портфеля, особливо щодо кредитів зі строком погашення в 2009 році та нехеджованих кредитів, наданих в іноземній валюті позичальникам (споживчі кредити в іноземній валюті або кредити в іноземній валюті, надані юридичним особам, які не займаються експортною діяльністю, або іншим юридичним особам, які не мають достатніх надходжень в іноземній валюті або застави в іноземній валюті).

Зауважимо, що основна частина підходів, що на сьогодні використовується при стрес-тестуванні, стосується кредитного ризику, а саме збитків, на які наражаються банки внаслідок неповернення кредитів під впливом стрес-факторів. Однак, чи витримають банки ризик ліквідності, чи вистачить в них ліквідних коштів, щоб розрахуватися з вкладниками і кредиторами, які вимагають повернення своїх коштів, розглядається недостатньо.

Проведене за розробленою нами методикою [5] стрес-тестування системного ризику ліквідності, обумовленого панікою населення, а саме дотримання банківською системою України нормативу миттєвої ліквідності (Н4). Як свідчать результати проведеного стрес-тестування, банкам України без рефінансування Національного банку України було б

складно вистояти в умовах відпливу коштів вкладників на 30%. Норматив миттєвої ліквідності Н4 знизився б до 14,9% при нормі не менше 20%.

Зауважимо, що стрес-тестування має цінність лише за умови практичного використання його результатів, розроблення ефективного плану заходів на випадок настання екстремальних подій, який би включав заходи адекватні рівню загрози та розміру потенційних збитків для банку. Особливо це стосується тих напрямів діяльності банку, де ускладнюється здійснення контролю за рівнем ризиків звичайними методами.

Висновки та пропозиції. З метою підвищення ефективності стрес-тестування банків повинно включати в якості вихідних параметрів не тільки експертні оцінки шоків, але розрахункові шоки виходячи із макроекономічних сценаріїв. Складність вирішення цієї проблеми полягає в тому, що даних, які відображають ділові цикли, недостатньо для розроблення коректної математичної моделі, яка б ув'язувала макроекономічні показники і показники діяльності банків, які схильні до сильних змін в період криз.

Перспективним є використання агрегованого індексу фінансового стресу для оцінки фінансової стійкості, який би на основі узагальненої оцінки накопиченого фінансового стресу дозволяв здійснювати постійний моніторинг банків і банківського сектора в режимі реального часу та своєчасно вживати регулятором превентивних заходів для недопущення виникнення в банках кризових ситуацій.

Література:

1. Principles for sound stress testing practices and supervision. Basel Committee, 2009.
2. Моисеев С.Р. Тайны стресс-тестов // Банковское дело. – 2010. – № 6. – С. 36-38.
3. Макаренко М.І., Костенко Я.О.. Міжнародний досвід організації стрес-тестування в банківській сфері // Економіка і держава. – 2014.- № 7.- С. 19-23.
4. European Central Bank, Aggregate Report on the Comprehensive Assessment, October 2014.
5. Карчева Г.Т. Ефективність функціонування та перспективи розвитку банківської системи України: монографія / Г.Т. Карчева ; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2012. – 520 с.
6. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Доступний з: «www.bank.gov.ua»

Karcheva I.Y.

Postgraduate

Kyiv National Economic University, Ukraine

THE SYSTEMATIC ESTABLISHMENT OF EFFICIENT INNOVATIVE BANKING PERFORMANCE

Карчева І.Я.

здобувач

Київський національний економічний університет, Україна

СИСТЕМНА ОРГАНІЗАЦІЯ ЕФЕКТИВНОЇ ІННОВАЦИОННОЇ ДІЯЛЬНОСТИ БАНКІВ

У статі розглянуто системний підхід до організації інноваційної діяльності банку, що базуються на інноваційній стратегії розвитку банку, розмежуванні функцій адміністративного управління та управління проектами з дотриманням принципів розподілення рівнів і сфер відповідальності, а також проведено аналіз ефективності інноваційної діяльності банків за допомогою інтегрального показника ефективності.

Ключові слова: *організація, системний підхід, інноваційна діяльність банків, ефективність*

In the article is studied the systematic approach to establishment of innovative banking performance which is based on the innovative strategy of banking development, differentiation of administrative management and project management functions, and is carried out the analysis of innovative banking performance efficiency with the help of integral efficiency indicator.

Keywords: *establishment, systematic approach, innovative banking performance, efficiency.*

Сучасний інноваційний банк – це інтегратор фінансових можливостей та послуг, фінансовий партнер, який представляє собою симбіоз консерватизму та інновацій, що

включає в себе як традиційне обслуговування в офісі банку, так і дистанційне при мінімальних витратах часу споживачів фінансових продуктів і послуг. Щодо консервативності банківської діяльності, то вона означає перш за все конфіденційність, надійність і здатність банку виконувати свої зобов'язання перед клієнтами. Інновації в свою чергу дозволяють банку бути привабливим для клієнтів і для інвесторів. На сьогодні для банків пріоритетними є технологічні інновації, зокрема, що забезпечують online-банкінг, мультиплатформові продукти для віддаленого управління коштами.

Ефективність інноваційної діяльності сучасного банку залежить від її організації, структурного упорядкування, і передбачає, з одного боку, постійне залучення нових клієнтів та збереження існуючої клієнтської бази завдяки . З іншого боку, ефективна інноваційна діяльність банків має максимальному спрощенню процедури отримання клієнтами банківських послуг,сприяти збільшенню обсягів продаж, доходів, зниженню трансакційних витрат, зміцненню ринкової позиції за успішного вирішення проблеми «прибутковість-ліквідність-ризиковість», покращення результативних показників діяльності банків.

Відставання та нерівномірність інноваційного розвитку багатьох банків України значною мірою зумовлені недосконалою організацією інноваційної діяльності, що стає перешкодою для запозичення прогресивного досвіду інших банків, в т.ч. і зарубіжних, а також відсутністю власних ресурсів для інноваційного розвитку, включаючи і дефіцит кваліфікованого персоналу.

У формуванні системної організації ефективної інноваційної діяльності важливу роль відіграє наявність організаційного капіталу [1], який є складовою інтелектуального капіталу, і означає здатність організації підтримувати процес змін, необхідних для реалізації стратегії, а також включає організаційний дизайн, організаційну культура, структуру управління та інші подібні фактори, які не можуть бути скопійовані, відтворені або «викрадені» іншою організацією. Під організаційним капіталом також розуміють технології управління, процедури, якісно підготовлений персонал, інфраструктурний капітал. Ці елементи збільшують ринкову вартість банку та виступають необхідною умовою ефективності діяльності. Інфраструктурний капітал являє собою сукупність інструментів, що забезпечують ефективний менеджмент на всіх рівнях управління. Це перш за все, елементи ринкової інфраструктури, інформаційне забезпечення, законодавча і нормативна база та ін.

Зауважимо, що більшість наукових досліджень стосуються визначення сутності «інновації» та етапів інноваційного процесу, фінансування інновацій. Втім в умовах інформаційного суспільства більш доцільно говорити не про окремі банківські інновації, як такі, а про системну організацію інноваційної діяльності банків − як постійний складний процес пошуку їдей та їх впровадження в конкретні нові та більш досконалі продукти, послуги, технології, організацію управління, входження з ними на конкурентний ринок і завоювання ринку, отримання економічного, стратегічного та соціального ефектів. Пітер Ф. Друкер [2] взагалі пропонує розглядати інновації не інакше як в контексті ефективності управління компаніями, без яких неможливо забезпечити довгострокове економічне піднесення. Інноваційна організація діяльності прийшла на заміну разовим нововведенням в епоху постіндустріального розвитку суспільства. При цьому важливе значення надається творчому характеру інноваційної діяльності та факторам, що визначають успіх нововведень, до яких віднесять ринкову орієнтацію, відповідність цілям корпорації, методи оцінювання, ефективне управління проектом, творчість, сприяння інноваційному розвиткові, визначення ефективності інноваційних проектів та ін.

Системний підхід до організації інноваційної діяльності банку базується на визначенні інноваційної моделі та стратегії інноваційного розвитку банку, які мають враховувати інноваційні фактори як внутрішнього, так і глобального характеру, і передбачати виділення двох важливих складових інноваційної діяльності банків – власне організацію інноваційної діяльності та управління інноваційним процесом, що включає стадії інноваційного циклу (організацію фундаментальних і прикладних розробок (R&D); упровадження й освоєння нововведень, перевірку їхньої ефективності, поширення новацій

(дифузія) [3]. При цьому необхідною умовою ефективної організації інноваційної діяльності в банку є розмежування функцій адміністративного управління та управління проектами з дотриманням принципів розподілення рівнів і сфер відповідальності.

З огляду на те, що інноваційна діяльність банків, пов'язана зі створенням, освоєнням та розповсюдженням інновацій, охоплює всі напрями діяльності банку: від розробки стратегії до їх практичної реалізації, важливого значення набуває створення корпоративної системи управління інноваційною діяльності, за якої банківська інноваційна діяльність має бути зорієнтована на збалансованість інтересів банку, споживачів та суспільства в цілому, бути направлена на комерціалізацію і матеріалізацію ідей і пропозицій, що відповідає цілям, політиці і стратегії розвитку банку.

Отже, підсумовуючи вищевикладене, організація ефективної інноваційної діяльності банків, що базується на принципах системного підходу, означає розгляд її як цілісного, цілеспрямованого, комплексного, контрольованого і систематизованого результативного процесу, шо включає концептуальну сукупність упорядкованих взамопов'язаних підпроцесів, які об'єднані прямими і зворотними зв'язками в цілісну систему задля реалізації інноваційної моделі розвитку та стратегії інноваційного розвитку, досягнення поставлених цілей щодо забезпечення ефективності, конкурентоспроможності та стабільного розвитку банку.

Зауважимо, що на сьогодні існує два підходи до процесу організації інноваційної діяльності в банках: традиційний і нормативний. Більш поширеним є традиційний підхід, за якого інноваційна діяльність розпочинається з аналізу, відбору інновацій та джерел фінансування. Тоді як базуючись на принципах системної організації інноваційної діяльності спочатку має визначатися стратегія як основний напрям інноваційного розвитку та стратегічні цілі, яких банк має досягнути.

Керуючись принципами системного підходу, на нашу думку, ефективна організація інноваційної діяльності в банку має включати такі компоненти:

1) розроблення та підтримання в актуальному стані інноваційної стратегії розвитку банку в контексті загальної стратегії розвитку та визначеної місії банку, а також обраної інноваційної моделі банківського бізнесу;

2) визначення пріоритетних напрямів інноваційної діяльності та забезпечення цілісного інноваційного процесу з врахуванням полівекторності інноваційної діяльності банків та базуючись на клієнтоорієнтованій моделі та відборі інноваційних ідей і проектів, формуванні оптимального портфеля інновацій за допомогою економіко-математичних методів з використанням таких критеріїв – доходність, ліквідність, ризики;

3) оцінка інноваційного потенціалу з врахуванням можливостей банків та їх ресурсного потенціалу, розміру ринку та потенціалу зростання, що охоплюють а) продуктові, пов'язані з підвищенням якості і різноманітності банківських послуг, розширенні продуктової лінійки; б) технологічні, що сприяють підвищенню продуктивності праці, віддачі вкладених коштів, економії часу, зручності отримання послуг; в) організаційно-управлінські, пов'язані з підвищеннм ефективності роботи менеджменту банку; г) соціальні, що стосуються ринку, поведінки і цінностей споживача тощо;

4) визначення необхідного обсягу та джерел фінансування для реалізації безперервного циклу інноваційної діяльності та реалізації інноваційної стратегії розвитку банку;

1.створення адекватної організаційної структури для забезпечення ефективного управління інноваційною діяльністю банку, передбачивши розмежування функцій адміністративного управління та управління проектами з дотриманням принципів розподілення рівнів і сфер відповідальності;

6) забезпечення ефективного управління інноваційною діяльністю як цілісним комплексним процесом з моменту появи ідей і до їх комерціалізації і матеріалізації ідей і пропозицій, що відповідають цілям, політиці і стратегії інноваційного розвитку банку і

забезпечують найкраще співвідношення між конкуруючими характеристиками − ризик, доходність і ліквідність створеного продукту;

7) постійний моніторинг і контроль ефективності створення, впровадження і комерціалізації окремих інновацій (продуктів, послуг, технологій) та інноваційної діяльності в цілому за допомогою системи ключових параметрів. Оцінка ефективності взаємодії всіх учасників інноваційного процесу та врахування інтересів всіх зацікавлених сторін в інноваційному розвитку банку та отриманні синергетичного ефекту.

Організація інноваційної діяльності та її напрями і ефективність від правильно обраної інноваційної моделі моделі банківського бізнесу. Серед найбільш поширених інноваційних моделей банківського бізнесу прийнято вважати три такі: «Розумний багатоканальний банк», «Соціально зорієнтований банк» і банк у вигляді «Фінансової/нефінансової цифрової екосистеми» [4].

Більшість банків дотримуються моделі «Розумний багатоканальний банк» [5], що базується на мультиканальній інтеграції і фокусується на цифрових каналах і інтегрованій архітектурі. Про перспективність цієї моделі свідчить і те, що за оцінками експертів, в США собівартість операції з обробки одного чека знижується з 2 дол. у відділенні до 0,05 дол. при здійсненні цієї операції через Інтернет [6].

Для банків України важливим є впровадження інноваційної моделі банківського бізнесу «Соціально зорієнтований банк», оскільки вони формують свої ресурси в основному за рахунок коштів фізичних осіб, які на 01.01.2014 року становили 35,5 % від зобов'язань банків. Майже п'яту частину кредитного портфеля становлять кредити, надані населенню (17,9%).

Інноваційна модель банкінгу у вигляді «Фінансової / нефінансової цифрової екосистеми» використовує переваги мобільних технологій, щоб пропонувати послуги, не обмежені рамками традиційних банківських продуктів. Використовуючи модель «Фінансової / нефінансової цифрової екосистеми», банк має можливість стати для клієнтів «єдиним вікном» для задоволення всіх релевантних потреб останніх.

Також варто зазначити, що глобалізація фінансових ринків націлює на функціонування в єдиному кібернетичному просторі, створюючи можливості для доступу до ринків капіталу в режимі реального часу, що неможливо без розвитку ІТ-інновацій та їх інтеграції з банківською діяльністю, зокрема використання інтернет-банкінгу, що дозволяють банкам успішно конкурувати на міжнародних ринках. За даними The Wall Street Journal, в 2012 р. в Сша 8% операцій клієнти здійснювали мобільним способом, 53% трансакцій пройшло через інтернет-банкінг, а через відділення – лише 14% [6].

Зауважимо, що в банках-інноваторах з метою забезпечення конкурентних переваг, як правило, інноваційна діяльність базується на синтезі інноваційних моделей банкінгу в залежності від пріоритетів, можливостей і ситуації в банку.

При цьому інтегральним критерієм ефективності інноваційної діяльності банку та її організації є покращення банківської діяльності в цілому, фінансового стану, результативних показників, що забезпечують високу конкурентоспроможність та стабільний розвиток банків. Керуючись таким підходом, для оцінки ефективності інноваційної діяльності запропоновано використовувати інтегральний показник ефективності (п'ятикутник ефективності), з огляду на те, що будь-які управлінські рішення щодо інноваційного розвитку банків позначаються на динаміці показників, що характеризують «прибутковість-ліквідність-ризиковість», підвищенні конкурентоспроможності та стабільному розвитку. Для розрахунку інтегрального показника ефективності інноваційної діяльності банків (Е) запропоновано використовувати показники динаміки (темп зростання), фінансових показників, на які прямо або опосередковано впливають результати інноваційної діяльності: активи банку: характеризують розвиток банку, зміцнення ринкової позиції ($К_а$); кошти клієнтів: інноваційна діяльність банків, як правило, супроводжується зростанням клієнтської бази ($К_к$); рентабельність діяльності: залежить від результативності інноваційної діяльності

($К_{ROA}$); комісійні доходи: пов'язані з наданням інноваційних послуг ($К_{kd}$); показник надійності: обчислюється як (1- RI), де RI – рівень ризику.

Інтегральний показник ефективності інноваційної діяльності банків (Е) обчислюється за формулою (1):

$$E = \sqrt[5]{K_a \cdot K_k \cdot K_{ROA} \cdot K_{kd} \cdot (1 - RI)} \quad (1)$$

У разі, якщо інтегральний показник ефективності (Е) приймає значення більше "1", інноваційну діяльність банку можна вважати ефективною, якщо менше "1" - не ефективною. Інтегральна оцінка ефективності інноваційної діяльності банків України за окремими складовими (п'ятикутник ефективності) для 2007 і 2013 років представлена на рисунку 1. Як свідчать дані рисунку, ефективність інноваційної діяльності банків в 2013 році була нижчою порівняно з до кризовим періодом. Інтегральний показник ефективності інноваційної діяльності банків України, розрахований за даними фінансової звітності банків України за 2013 рік, становить 0,432. Низьке значення інтегрального показника ефективності для 2013 року обумовлене зниженням рівня рентабельності діяльності банків та високими ризиками в їх діяльності.

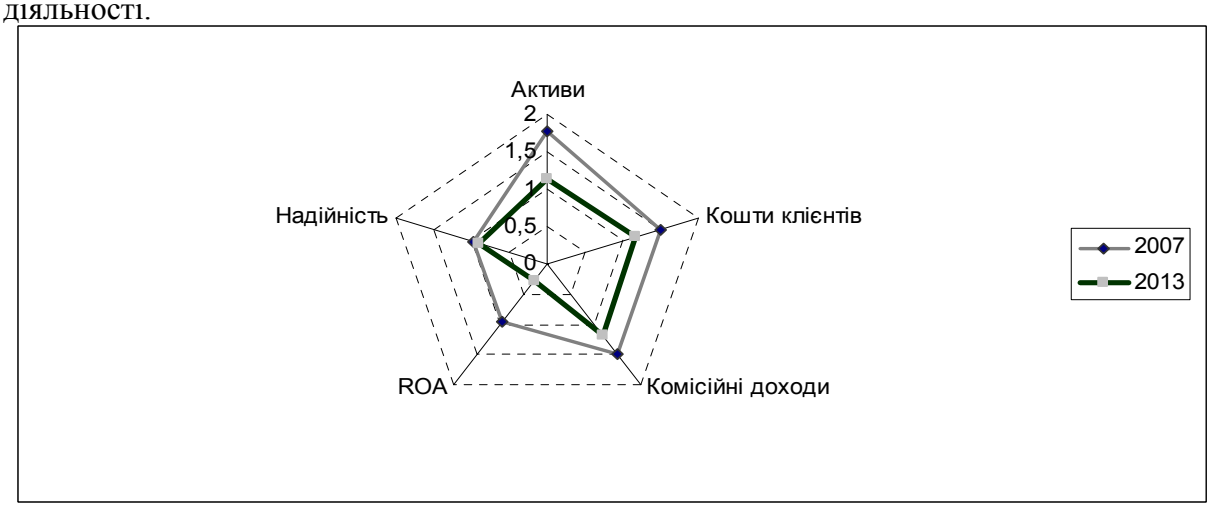


Рис. 1. Інтегральна оцінка ефективності інноваційної діяльності банків України

На нашу думку, використання єдиного інтегрального показника має здійснюватися у поєднанні з іншими підходами до оцінки ефективності інноваційної діяльності банків, які дозволять визначити фактори підвищення ефективності інноваційної діяльності банків.

Отже, ефективне функціонування та розвиток банків-інноваторів свідчить про те, що їхні успіхи значною мірою пов'язані з розробкою цілісної системи управління інноваційною діяльністю банків. В цих банках створено таку інноваційну структуру і культуру управління інноваціями, де окремі напрями інноваційної діяльності інтегруються у загальні стратегічні плани, а політика розвитку безпосередньо пов'язана з постійною розробкою перспективних продуктів та проникненням у нові сфери бізнесу.

Література:

1. Brynjolfsson, Erik and McAfee, Andrew (October 2011) Race Against The Machine: How the Digital Revolution is Accelerating Innovation, Driving Productivity, and Irreversibly Transforming Employment and the Economy. Digital Frontier Press. ISBN 0-984-72511-3
2. Друкер, П. Ф. Бизнес и инновции; пер. с англ. – М: ООО "И.Д., Вильямс"», 2007. – 432 с.
3. Тульчинська С.О. Функціонування організаційно-економічного механізму інноваційного процесу / С.О.Тудьчинська // Стратегічні пріоритети.- 2008.- № 1 (6).- С. 98-106
4. Три инновационные модели банкинга Електронний ресурс]. – Доступний з екрану: // http://iee.org.ua/ru/prog_info/23209/
5. 5. Spath Diter, Bauer Wilhelm, Engstler Martin. Innovationen und Konzepte fur die Bank der Zukunft. – Gabler, Wiesbaden. – 2008. – 294 с.
6. Можаев П.К. Качество систем дистанционного обслуживания // П. Можаев // Банковское дело. - № 9. – 2014. – С. 70-72.

Kasatonova I.A.
Ph.D., Associate Professor,
Kharkov National Automobile-Highway University

ESSENCE AND CONTENT OF THE TERM «SECURITIES MARKET»

Касатонова І.А.
к.е.н., доцент,
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

СУТНІСТЬ ТА ЗМІСТ ПОНЯТТЯ «РИНОК ЦІННИХ ПАПЕРІВ»

У рамках даної статті визначено сутність та зміст поняття «ринок цінних паперів». Розкрито проблеми, які заважають населенню стати масовим інвестором на ринку цінних паперів у сучасних умовах розвитку ринкових відносин у країні.

Ключові слова: *фондовий ринок, цінні папери,фінанси,банківська справа,заощадження.*

In the article the essence and content of the term «securities market» are determined. Problems which interfere with the population to become a mass investor at the equity market in the modern terms of development of market relations in a country are exposed.

Key words: *fund market, securities, finances, banking, saves.*

Важливою складовою фінансового ринку країни є ринок цінних паперів, який ще називають фондовим ринком. Фондовий ринок охоплює частину кредитного ринку і повністю ринок інструментів власності. Іншими словами, цей ринок інтегрує операції щодо боргових інструментів, інструментів власності, а також їхніх похідних, що виражається через випуск спеціальних документів (цінних паперів), які мають власну вартість і можуть продаватися, купуватися та погашатися.

Фондовий ринок виступає засобом забезпечення нормального функціонування всіх галузей економіки, а також засобом поєднання державних, інституційних та індивідуальних інтересів, захисту грошових коштів населення від інфляції та покращання його матеріального становища.

Фондовий ринок – це та сфера, в якій реалізуються відносини власності, здійснюється вільне переміщення цінних паперів між різними секторами економіки, формуються фінансові джерела економічного зростання, концентруються і розподіляються інвестиційні ресурси, створюються умови для доброзичливої конкуренції й обмеження монополізму. Ринок активно створює механізм ефективного використання фінансових ресурсів, оскільки розміщення паперів здійснюється на основі вільного вибору акта вкладення з певними майновими гарантіями. Інвестуючи свої вільні кошти у цінні папери, фізичні і юридичні особи перетворюють їх на капітал, а підприємницькі структури мають можливість отримати додаткові фінансові ресурси для розширення своєї господарської діяльності.

Інструментами забезпечення обороту фінансових ресурсів на фондовому ринку є цінні папери.

Цінні папери – грошові документи, що засвідчують право володіння або відносини позики, визначають взаємовідносини між особою, яка їх випустила та їх власником і передбачають, як правило, виплату доходу у вигляді дивідендів або процентів, а також можливість передання грошових та інших прав, що випливають з цих документів, іншим особам. Поява цінних паперів і здійснення з ними різного роду фінансових операцій має багатовікову історію (табл.1).

Прообразом фондових угод був процес обміну однієї валюти на іншу між торговцями на ярмарках. У різних містах світу купці зі всього світу вели жваву торгівлю своїм товаром. Щоб привести у відповідність грошові одиниці різних країн існували міняльні контори, власники яких обмінювали гроші за поточним курсом за відповідну комісійну винагороду. Унаслідок зростання торгівлі та збільшення кількості укладених термінових угод поступово об'єктом фінансових операцій стали боргові розписки – векселі.

Вексель – це перший класичний цінний папір, який поклав початок виникненню і розвитку фондового ринку. Спочатку угоди з цінними паперами здійснювалися на товарних біржах та інших оптових ринках.

Таблиця 1

Хронологія виникнення і розвитку ринку цінних паперів

Рік, століття	Подія
1592 рік	Батьківщиною фондової біржі офіційно вважається Бельгійський порт місто Антверпен. В цьому році відбулися перші торги на цій біржі цінними паперами.
Перша третина 18 ст.	Активізація ринку фондових цінностей і бурхливе зростання біржової торгівлі. Саме у цьому столітті утворилися біржі у Франції, Великобританії, Німеччини та США.
Кінець 18 початок 19 ст.	Роль фондової біржі в капіталістичній економіці значно зростає. Йде процес первісного нагромадження капіталу. У країнах Європи та Америки з'являються перші акціонерні банки і промислові корпорації.
1929-1933 р.	Після світової кризи уряди більшості країн, що пережили кризу, взяли курс на проведення економічних реформ. У зв'язку з цим різко зросла роль держави в економіці. Реформа біржової діяльності була спрямована на максимальний захист всіх учасників фондових операцій від банкрутства, на цивілізовану торгівлю фінансовими активами, а це вимагало жорстокого регулювання та контролю з боку держави.
1933 рік	У США був прийнятий Закон про цінні папери і поступово фондовий ринок набув свого сучасного вигляду.
60-ті роки	На ринку фондових цінностей намічається новий сплеск біржової активності. Європа оговталася від наслідків 2-ої Світової війни. Механізм фондової біржі сприяв перерозподілу грошових коштів на користь галузей забезпечують найбільшу норму прибутку. За допомогою фондової біржі величезні кошти, зібрані банками та іншими розрахунково-кредитними установами, направлялися на фінансування найбільш ефективних економічних програм, винаходів і впроваджень нових технологій. У той період відбувається також бурхливе зростання міжнародних операцій з цінними паперами.
З середини 70- х р.	Фондовий ринок капіталістичних країн з розвиненою економікою вже представляв собою складне утворення з відпрацьованим і налагодженим механізмом, з розгалуженою мережею допоміжних структур а також про тісними міжнародними зв'язками. У зверненні з'явилися євро акції і єврооблігації, які стали головним об'єктом угод на світовому фондовому ринку. З початком першої Світової війни офіційно всі фондові біржі були закриті, але нелегально угоди з цінними паперами тривали до революції 1917 року. З приходом до влади більшовиків і утворенням радянського уряду всі державні позики як зовнішні, так і внутрішні були анульовані.
З 1990 року	В нашій країні розпочався етап відродження ринку цінних паперів і фондової біржі.

Фондовий ринок є абстрактне поняття, що слугує для позначення сукупності дій і механізмів, що роблять можливими торгівлю цінними паперами Його не слід плутати з поняттям фондова біржа – організацію, яка надає можливість для здійснення торгових операцій і зведення разом покупців і продавців цінних паперів В економічній літературі існує багато визначень поняття «Ринок цінних паперів», що пояснює складність процесів, які відображує ця категорія (табл. 2).

У загальному вигляді ринок цінних паперів можна визначити як сукупність економічних відносин з приводу випуску та обігу цінних паперів між його учасниками.

Таблиця 2

Визначення поняття «Ринок цінних паперів»

Джерело	Визначення
Саблука П.Т. [1]	Ринок цінних паперів - сукупність економічних відносин стосовно випуску та звернення цінних паперів між його учасниками.
Савченко А.Г. [2]	Ринок цінних паперів виступає складовою частиною фінансової системи держави, що характеризується індустріальної та організаційно-функціональною специфікою.
Єпіфанов А.О. [3]	Ринок цінних паперів - сукупність економічних відносин між його учасниками з приводу випуску та обігу цінних паперів. Він є важливою складовою частиною ринку країни.
Електрона бібліотека «Wikipedia» [4]	Фондовий ринок (ринок цінних паперів) — частина ринку капіталів де здійснюються емісія,купівля і продаж цінних паперів
Мозговий О.М. [5]	Фондовий ринок – це загальна назва цілої системи ринків фінансових ресурсів.
Стойко О.Я. [6]	Фондовий ринок - частина ринку капіталів, де здійснюються емісія, купівля і продаж цінних паперів.
Басова А.И. [7]	Ринок цінних паперів - це ринок, на якому в якості товарів є цінні папери.

Ринок цінних паперів – це складова частина ринку будь-якої країни. Основою ринку цінних паперів є товарний ринок, гроші і грошовий капітал. Перший є надбудовою над другим, похідним стосовно них.

Аналіз діяльності банків на фінансовому ринку України свідчить про доцільність зміни інструментарію грошово-кредитної політики в напрямку більш широкого використання операцій з цінними паперами для регулювання обсягу грошової маси та ліквідності банківської системи згідно світових тенденцій. Крім того, слід скоригувати депозитарно-клірингову систему обслуговування обігу державних цінних паперів в бік її узгодження з міжнародними стандартами.

Банки можуть значно диверсифікувати джерела залучення ресурсів шляхом емісії цінних паперів, що забезпечить збільшення пропозиції цінних паперів на ринку, а як наслідок, ріст конкуренції між емітентами за кошти інвесторів, який призведе до активізації ринку цінних паперів. Стимулювати попит на власні фінансові інструменти комерційні банки можуть, пропонуючи облігації з вбудованими опціонами та "плаваючою" відсотковою ставкою, здійснюючи сек'юритизацію наявних активів, випуск євробондів тощо. Збільшити власну ліквідність, а також створити надійне джерело пошуку коштів банки можуть шляхом побудови міжбанківського ринку депозитних сертифікатів.

Банки можуть значно покращити оцінку цінних паперів при формуванні інвестиційного портфеля за рахунок використання технічного аналізу та досягнень сучасної портфельної теорії. Технічний аналіз придатний до використання в якості механізму прийняття інвестиційних рішень при вкладенні вітчизняними банками коштів в короткостроковому періоді (перш за все, з допомогою стратегій, побудованих на основі руху ковзких середніх).

Висновок. У статті було розглянуто сутність та головні риси фондового ринку як складового елементу фінансового ринку країни. Отже, банківські операції з цінними паперами мають значні перспективи для свого подальшого розвитку в Україні як діяльність, яка на міжнародних ринках капіталу є найбільш прибутковою та продукує велику кількість фінансових інновацій. Західні методи інвестування коштів в переважній більшості є придатними до використання в Україні, хоча потребують коригування у відповідності до вітчизняних правил функціонування фондового ринку. Завдяки розвитку операцій з цінними паперами, банківські установи зможуть значно розширити спектр власних послуг, збільшити величину прибутків та оптимізувати технології ризик-менеджменту банківської діяльності. Крім того, розвиток операцій з цінними паперами може стати одним з провідних елементів забезпечення інтеграції банківської системи України у світовий економічний простір.

Література:

1. Саблука П.Т. Фондовий ринок України: монографія / П.Т. Саблука. – К., 1994. – с. 37-38.
2. Савченко А.Г. Економічна політика: Навч.- метод. посібник для самост. вивч. дісципліни / А.Г. Савченко. – К.: КНЕУ, 2002. – 201 с.
3. Єпіфанов А.О. Операції комерційних банків: навчальний посібник // А.О. Єпіфанов, Н.Г.Маслак, І.В. Сало. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2007. – 523 с.
4. Фондовий ринок. Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ru.wikipedia.org
5. Мозговий О.М. Фондовий ринок: навч. посіб. / О.М. Мозговий. – К.: КНЕУ, 1999. – 316 с.
6. Стойко О.Я. Банківські операції: монографія / О.Я. Стойко. – К.: Лібра, 2000. – 258 с.
7. Басова А.И. Рынок ценных бумаг: монография / А.И. Басова, В.А. Галанова. – М., 1999. – с. 96-98.

Kvasnitskaya R.S.
Ph.D., Associated Professor
University of Banking of the National Bank of Ukraine, Kyiv, Ukraine

FEATURES OF FORMATION AND USE OF COMPONENTS OF INVESTMENT POTENTIAL OF INSTITUTES OF FINANCIAL MARKETS

Квасницкая Р.С.
к.э.н, доцент,
Университет банковского дела Национального банка Украины, Киев, Украина

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОСТАВЛЯЮЩИХ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ИНСТИТУТОВ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

In the article are examined questions, which are related to determination of essence and maintenance of investment potential of institutes of financial markets, and with the features of forming and use of his components.
Key words: *investment potential, investment resources, financial resources, the ability of the labor resources.*

В статье рассмотрены вопросы, которые связаны с определением сущности и содержания инвестиционного потенциала институтов финансового рынка, а также с особенностями формирования и использования его составляющих.
Ключевые слова: *инвестиционный потенциал, инвестиционные ресурсы, финансовые ресурсы, способности трудовых ресурсов.*

Характерной чертой современного этапа развития отечественной экономики является поиск внешних источников финансирования деятельности различных институциональных единиц. Среди таких источников важная роль отводится инвестициям, которые выступают одним из видовых перевоплощений объекта купли-продажи на финансовом рынке - финансовых ресурсов.

Итак, инвестиции представляют собой особый товар, который вращается на финансовом рынке. А возможность их получения в том или ином виде зависит от понимания и учета взаимных интересов партнеров, от умения видеть объект инвестирования с позиций стратегического инвестора [1]. Осуществление же инвестиционной деятельности есть важнейшим условием решения практически всех стратегических и, значительной части, тактических задач развития институтов и финансового рынка, и реального сектора экономики.

В то же время отметим, что эффективность инвестиционной деятельности, в свою очередь, зависит от уровня формирования и использования инвестиционного потенциала институтов финансового рынка, которые непосредственно осуществляют данный вид деятельности, представляющий собой совокупность возможностей по осуществлению инвестиционной деятельности, реализация которых обеспечивается инвестиционными ресурсами, средствами и способностями.

Проблемам инвестиционной деятельности отдельных институтов финансового рынка посвящены труды многих зарубежных и украинских ученых, а именно: Г. Александера, Дж. Бэйли, З. Боди, О. Вовчак, Р. Габарда, Л. Гитмана, Д. Леонова, Б. Луцива, Т. Майоровой, А. Мозгового, А. Пересади, В. Шарпа, О. Юркевич и других.

Однако, дальнейшего исследования требует комплекс вопросов, связанных с определением сущности инвестиционного потенциала в целом, его содержания и особенностями формирования и использования его формирующих составляющих.

Инвестиционные ресурсы, представляющие собой совокупность материальных и нематериальных ресурсов, используемых инвестором в процессе их вложения в объекты инвестирования с целью получения прибыли или достижения социального эффекта, является фундаментом инвестиционного потенциала, который не будет иметь «надстройки» без способностей трудовых ресурсов в осуществления инвестиционной деятельности.

Формирование инвестиционных ресурсов является важной составляющей инвестиционной и общей финансовой стратегии, а также исходным условием осуществления инвестиционного процесса на всех его стадиях. Эффективное формирование инвестиционных ресурсов по отдельным источникам является важнейшим условием финансовой устойчивости института финансового рынка. В свою очередь, объемы и источники формирования инвестиционных ресурсов во многом определяются объемом, стоимостью привлечения и структурой финансовых ресурсов отдельно взятого института-инвестора. Поэтому, на наш взгляд, финансовые ресурсы выступают теми текущими и потенциально возможными средствами, которые при необходимости могут использоваться при осуществлении инвестиционной деятельности с целью дальнейшего развития и функционирования инвесторов.

Определяя виды финансовых ресурсов, большинство исследователей считают, что по признаку назначения их необходимо рассматривать с двух точек зрения:

1) финансовые ресурсы, направленные на простое воспроизводство (на замену израсходованных факторов производства);

2) финансовые ресурсы, направленные на расширенное воспроизводство (инвестиционные).

Воспроизводственный процесс финансовых ресурсов - это последовательность стадий (формирование и использование) прироста стоимости используемых ресурсов, который можно охарактеризовать цикличностью, целью которого является обеспечение устойчивого финансового роста.

Процесс финансирования расширенного воспроизводства институтов финансового рынка в современных рыночных условиях актуализирует необходимость построения качественной модели управления способной обеспечить непрерывность процесса расширенного воспроизводства и прибыльность инвестиционной деятельности. С целью реализации финансового обеспечения расширенного воспроизводства нужным является решение таких задач, как [2]:

- выбор наиболее эффективного источника финансирования;
- обеспечение оптимальной структуры соотношение собственных, привлеченных и заемных источников финансовых ресурсов;
- обеспечение прибыльности деятельности;
- разработка эффективной системы отношений с заемщиками и инвесторами;
- организация непрерывного процесса финансирования производства;
- обеспечение реализации стратегических и операционных целей финансирования расширенного воспроизводства;
- обеспечение достижения нормативных значений показателей финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности и т.п.

Самой сложной задачей при формировании инвестиционных ресурсов является определение их общей потребности, которое заключается в расчете реально необходимого объема финансовых ресурсов, так как недостаточный объем сформированных инвестиционных ресурсов приводит к увеличению периода инвестиционного процесса, а их избыток - снижает норму доходности и отдачу от инвестиций.

Процесс формирования инвестиционных ресурсов должен базироваться на таких принципах, как [3]:

- принцип учета перспектив развития инвестиционной деятельности;
- принцип обеспечения соответствия объема инвестиционных ресурсов объему инвестиционных потребностей предприятия;
- принцип обеспечения оптимальной структуры инвестиционных ресурсов с позиций эффективной инвестиционной деятельности;
- принцип обеспечения минимизации затрат по формированию инвестиционных ресурсов из различных источников;

- принцип обеспечения высокоэффективного использования инвестиционных ресурсов в процессе инвестиционной деятельности.

Также отметим, что эффективное формирование и использование инвестиционного потенциала зависит от способностей трудовых ресурсов (персонифицированных или коллектива в целом), которые и обеспечивают возможность эффективного формирования инвестиционных ресурсов и их трансформации в инвестиции. Как отмечал Ли Якокка, «все хозяйственные операции можно, в конце концов, свести к определению тремя словами: люди, продукт, прибыль. На первом месте стоят люди. Если у вас нет надежной команды, то из других факторов мало что удастся сделать» [4].

Действительно, именно дарования, талант трудовых ресурсов, их умение выполнять определенную работу, то есть способности, позволяют осуществлять инвестиционную деятельность и достигать конкретных целей. А, в свою очередь, совокупность знаний, здоровья, навыков и опыта, используемых индивидом для получения дохода выступают человеческим капиталом.

Термин «человеческий капитал» впервые был использован в научной среде Т. Шульцем, который рассматривал человеческий капитал как имеющийся у каждого запас приобретенных знаний, здоровья, навыков, опыта, способностей, мотиваций и энергии, которая может использоваться в течение определенного периода времени с целью производства товаров и услуг. Он является формой капитала, так как является источником будущих заработков или будущих удовольствий, или того и другого вместе. Он человеческий, потому что является составной частью человека [5].

Итак, принципиальными моментами, характеризующими человеческий капитал является то, что [6]:

- во-первых, человеческий капитал - это не просто совокупность характеристик, а именно сформированный или развитый в результате инвестиций и накопленный определенный запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций;

- во-вторых, это такой запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, который целесообразно используется для получения полезного результата и способствует росту производительности труда;

- в-третьих, использование человеческого капитала закономерно приводит к росту заработков (доходов) его владельца;

- в-четвертых, такой рост доходов стимулирует дальнейшие инвестиции в человеческий капитал, приводит к дальнейшему росту заработков.

Формирование способностей трудовых ресурсов может обеспечиваться различными мероприятиями, среди которых можно выделить:

- регулирование процесса развития трудовых ресурсов, которое предусматривает формирование условий для повышения квалификационно-качественных профессиональных характеристик отдельных лиц (работников) и коллектива в целом для осуществления возможностей выполнения инвестиционной деятельности (профессиональный отбор, обучение, повышение квалификации консультации и т.д.);

- стимулирование трудовых ресурсов к повышению эффективности формирования инвестиционных ресурсов и их вложения в различные объекты инвестирования, которое предполагает целенаправленное воздействие на персонифицированные или коллективные усилия, старания, настойчивость, добросовестность, профессиональный рост в деле осуществления инвестирования и достижения инвестиционных целей (материальные, социальные, моральные, статусные мотиваторы).

Подытоживая вышеизложенное, отметим, что инвестиционный потенциал выступает отражением возможностей, средств и способностей мобилизации инвестиционных ресурсов и дальнейшего их ефективного использования в инвестиционной деятельности.

Поэтому, для обеспечения эффективного формирования инвестиционного потенциала институтов финансового рынка необходима разработка специальной инвестиционной

стратегии, которая обеспечит стабильную инвестиционную деятельность в соответствии с потребностями развития самих институтов.

Литература:

1. Национальная экономика: учебник / под общ. ред. А.В. Носовой. – К.: Центр учебной литературы, 2013. – 512с.
2. Прунцев Г. А. Концептуальная модель управления процессом финансирования расширенного воспроизводства сельскохозяйственных предприятий / Г. А. Прунцев // Региональная экономика. – 2013. – №3. – С.130-135
3. Майорова Т.В. Инвестиционная деятельность / Т. В. Майорова. – М.: Центр учебной литературы, 2009. – 472 с.
4. Якокка Ли. Карьера менеджера / Ли Якокка ; [пер. с англ. / при участии У. Новака ; общ. ред. и вступ. ст. С. Ю. Медведева]. – М. : Прогресс, 1991. – 384 с.
5. Schults T. Human Capital: Policy issues and Prospect Vol. 6: Human Resources. – New York: National Bureau of Economic Research, 1972. – 471 p.
6. Человеческий капитал Украины: состояние, проблемы, перспективы воспроизводства: монография: в 2 ч. / [Лич В. М., Бондарь И. К., Заяц Т.А. и др.] – К.: Киев. нац. ун-т д-ва и арх. КНУСА, 2009. – 236 с.

Kucheruk I.V.

Ph.D., Associate Professor in Economics

European University in Kyiv of Ukraine

PLEDGE OF AGRICULTURAL LAND AS A SEPARATE KIND OF PLEDGE IN UKRAINE

Кучерук І.В.

к.е.н.

ПВНЗ «Європейський університет», м. Київ

ЗАСТАВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ, ЯК ОКРЕМИЙ ВИД ЗАСТАВИ В УКРАЇНІ

The article deals with reviewing the basics of agricultural land usage as a pledge, such as an object of property, the subject of pledge agreement, problems of land evaluation, land mortgagee, the benefits and risks of agricultural subjects as for the use of mortgage.

Keywords: *mortgage, mortgage of land, land, agricultural land risks.*

Розглянуто економічні засади використання сільськогосподарських земель як застави, а саме об'єкт права власності, предмет договору застави, проблеми оцінки землі, заставодержателі землі, переваги та ризики суб'єктів сільського господарства щодо використання іпотеки.

Ключеві слова: *іпотека, застава землі, земельні ділянки, сільськогосподарські угіддя, ризики.*

Термін «іпотека» (від грецьк. Hypotheka – підставка) був відомий ще в стародавній Греції. Своїм походженням він завдячує архонту Солону та був пов'язаний із забезпеченням відповідальності боржника перед кредитором певними земельними ділянками. В Афінах того часу заставним забезпеченням виступала особистість боржника, якому у випадку невиконання вимог загрожувало рабство. На межі такої земельної ділянки, яка належала боржнику, кредитор встановлював спеціальний стовп з надписом про те, що це майно виступає забезпеченням його претензії у визначеній сумі, на цьому стовпі також відмічалися усі борги власника землі. Такий стовп отримав назву «іпотеки». [1].

В Україні відповідно до статті 30 Закону «Про заставу» іпотекою визнається застава землі, нерухомого майна, за якої земля та (або) майно,що становить предмет застави, залишається у заставодавця або третьої особи [2]. Згідно зі ст.133 Земельного кодексу України у заставу можуть передаватися земельні ділянки державної, комунальної та приватної власності, якщо інше не встановлено законом, а також права на них - право оренди земельної ділянки, право користування чужою земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб (емфітевзис), право користування чужою земельною ділянкою для забудови (суперфіцій). Земельна ділянка або право на неї може бути передано у заставу

лише за умови присвоєння земельній ділянці кадастрового номера в порядку, визначеному законом. Передача в заставу частини земельної ділянки (або права на частину земельної ділянки) здійснюється після виділення її в натурі (на місцевості) відповідно до документації із землеустрою. Заставодержателем земельних ділянок сільськогосподарського призначення та прав на них (оренди, емфітевзису) можуть бути лише банки [3].

Окремо слід зазначити, що сільськогосподарські угіддя України не є предметом продажу, ще в листопаді 2012 року Верховна Рада України продовжила мораторій на продаж землі до 2016 року. Переважна більшість експертів вважає, що відсутність ринку землі економічно є недоцільним та гальмує економічний розвиток країни. Невідома і позиція до цього питання теперішньої влади. З іншого боку експерти стверджують: «якби торгівля сільськогосподарськими ділянками почалася з 1 січня 2013-го, середня вартість українських чорноземів не перевищила б $1 тис. за гектар. Тоді як у Франції цей показник, за даними Українського клубу аграрного бізнесу, дорівнював $12,5 тис., Польщі – $6,6 тис., Болгарії – $3,1 тис. Така недооцінка може становити інтерес для спекулянтів та олігархів» [4].

Згідно зі ст. 79 Земельного кодексу земельна ділянка як об'єкт права власності, відповідно і застави, - це частина земної поверхні з установленими межами, певним місцем розташування, з визначеними щодо неї правами. Право власності на земельну ділянку поширюється в її межах на поверхневий (ґрунтовий) шар, а також на водні об'єкти, ліси і багаторічні насадження, які на ній знаходяться. Право власності на земельну ділянку розповсюджується на простір, що знаходиться над та під поверхнею ділянки на висоту і на глибину, необхідні для зведення житлових, виробничих та інших будівель і споруд [3].

Відповідно до вимог чинного законодавства об’єктом права власності фізичних осіб, а отже і предметом застави, можуть бути лише ті земельні ділянки, приватизація яких не заборонена Земельним кодексом України. А саме, це земельні ділянки, що приватизуються громадянами для будівництва і обслуговування житлового будинку, ведення особистого селянського господарства, дачного і гаражного будівництва [3].

Земельні ділянки, як об'єкти права власності громадян України, мають визначені законодавством граничні розміри і розрізняються за метою використання. Наприклад, для ведення фермерського господарства земельна ділянка надається в розмірі земельної частки (паю); для ведення особистого селянського господарства — не більше 2,0 гектара; для ведення садівництва — не більше 0,12 гектара; для будівництва і обслуговування житлового будинку, господарських будівель і споруд (присадибна ділянка) у селах — не більше 0,25 гектара, в селищах — не більше 0,15 гектара, в містах — не більше 0,10 гектара; для індивідуального дачного будівництва — не більше 0,10 гектара; для будівництва індивідуальних гаражів — не більше 0,01 гектара. Громадянам та юридичним особам можуть належати на праві власності тільки замкнені земельні ділянки лісового фонду загальною площею до 5 гектарів у складі угідь селянських, фермерських та інших господарств та замкнені природні водойми (загальною площею до 3 гектарів), або створювані рибогосподарські, протиерозійні та інші штучні водойми [3].

Об'єктом права приватної власності юридичних осіб (заснованих громадянами України або юридичними особами України) є земельні ділянки для здійснення підприємницької діяльності, або які використовуються для житлової, промислової та громадянської забудови. Наприклад, це земельні ділянки, надані для житлово-будівельних кооперативів, або сільськогосподарським підприємствам для ведення товарного сільськогосподарського виробництва. Об'єктом права приватної власності іноземних юридичних осіб є тільки земельні ділянки несільськогосподарського призначення у разі придбання ними об'єктів нерухомого майна та для спорудження об'єктів, пов'язаних із здійсненням підприємницької діяльності в Україні, в першу чергу, в межах населених пунктів [3].

Отже, предметом договору застави можуть бути земельні ділянки як сільськогосподарського, так і несільськогосподарського призначення. Заборона на відчуження земельних ділянок сільськогосподарського призначення до 1 січня 2016 року не

поширюється на регулювання вказаних відносин. Це пов'язано з тим, що застава землі розглядається не як спосіб відчуження земельної ділянки, а як спосіб забезпечення кредитних відносин між власником земельної ділянки і банком. Укладення договору застави є виключним правом власника земельної ділянки, яка використовується заставодавцем за цільовим призначенням [5]. Хоча у випадку не виконання позичальником зобов'язань у банку виникають питання щодо продажу землі і саме щодо погашення кредиту, тобто в даному випадку застава землі не може бути джерелом погашення і банку потрібно шукати інші законні шляхи для вирішення даної фінансової ситуації.

В цілому, багато банків беруть земельні ділянки в якості застави поряд з житловою і комерційною нерухомістю. Принаймні, така можливість озвучується в програмах споживчого та іпотечного кредитування. Однак на ділі все трохи складніше. Справа в тому, що земельну ділянку досить складно оцінити об'єктивно і в подальшому продати: такий вид нерухомості користується дещо меншим попитом, ніж квартири або будинки. Земельну ділянку можна використовувати в якості застави у разі одержання цільового або нецільового кредиту. Як правило, мова йде про іпотеку. Найбільш охоче банки видають кредити під заставу ділянки у разі, якщо на отримані гроші ви збираєтеся будувати будинок на тій же землі.

Втім, в якості застави можна використовувати не тільки ділянку під будівництво, але й земельний пай, і землю сільськогосподарського призначення. І в тому, і в іншому випадку об'єкт може бути використаний в якості застави в банку. Головною умовою отримання кредиту під заставу землі є право власності. Тільки в тому випадку, якщо ви володієте ділянкою або частиною ділянки особисто, ви можете використовувати його в якості застави. Для оформлення кредиту потрібно також і згода чоловіка, довідка про доходи та інші документи.

Документи на саму землю повинні бути правильно оформлені. Серед них головним є кадастровий паспорт ділянки, підписаний членами Комітетуhttp://groshi-v-kredit.org.ua/wp-content/uploads/2012/12/icon-millioner.png з земельних ресурсів та землеустрою.

Земельний пай — практично єдиний вид власності, який може запропонувати людина, що займається сільським господарством, що бере в кредит досить велику суму. Все інше — будівлі ферм, худобу, урожай — може вважатися запорукою лише при короткостроковому і середньостроковому кредитуванні. При оформленні паю в заставу позичальник повинен бути повноцінним власником ділянки. Користуватися землею він може весь час виплати кредиту. У разі, якщо кредит не був виплачений, пай може перейти банку.

Деякі банки спеціалізуються на видачі кредитів під заставу сільськогосподарських угідь. Інші організації можуть прийняти таку ділянку в якості застави при відповідних умовах.

Відмінностей від оформлення під заставу ділянок іншого призначення тут практично немає: ви повинні бути власником, повинні мати при собі паспорт земельної ділянки, не повинні мати жодних майнових суперечок з власниками сусідніх угідь.

Слід зазначити лише те, що більшість банків приймають такі ділянки в якості застави лише в тому випадку, якщо вони досить великі й мають якусь цінність: прості садові ділянки на 6 соток навряд чи підійдуть в якості застави.

Наприклад, в Ощадбанку земельну ділянку можна використовувати в якості застави в ряді випадків. Так, серед іпотечних програм земля може стати запорукою у випадку, якщо ви купуєте дачу або гараж.

З одного боку в сьогоднішніх реаліях сільськогосподарське виробництво є одним із пріоритетних галузей розвитку, з іншого боку – є одним з найбільш ризикованих видів господарської діяльності. При використанні механізмів іпотеки зростає ймовірність отримання кредиту, оскільки ризики можливих втрат повністю чи частково переносяться з кредитора на позичальника. Зростання вартості застави надає можливість збільшити суму кредиту при тих самих банківських відсоткових ставках, а позичковий відсоток є суттєво нижчим, якщо заставою виступає земля. Окрім того, застава є гарантією доброчесних

відносин між позичальником і кредитором, стимулом для активної діяльності позичальника, так як у випадку невиконання зобов'язань за іпотечною угодою позичальник може втратити свою земельну ділянку.

Використання іпотечних механізмів дозволяє суб'єктам сільськогосподарського господарювання: отримати кредит для купівлі земельної ділянки і розпочати власну справу, використовуючи її; розширити існуюче господарство за рахунок покупки нової нерухомості, в тому числі нових земельних ділянок, будівель, споруд; поновити оборотний капітал.

Чим вища вартість земельної ділянки, тим більший кредит ви можете отримати. Бережливе ставлення до землі, поліпшення її властивостей, підвищує її вартість. Через відсутність реального ринку землі вартість земельних ділянок сільськогосподарського призначення є невисокою, а це, в свою чергу, зменшує обсяг іпотечних кредитів, які могли б отримати сільськогосподарські товаровиробники.

Як зазначалося вище, сільське господарство є високо ризиковим, що залежить в першу чергу від природних явищ. У разі неповернення кредиту у встановлений строк, може бути проведено примусовий продаж об'єкта іпотеки через публічні торги. Кошти кредитору повертаються з виручені суми, а залишок, за мінусом витрат на проведення торгів передається власнику нерухомого майна (позичальнику).

Отже, іпотека для селянина – це механізм, яким треба вміло користуватися. Кожен сільськогосподарський виробник будь-якої форми повинен добре розуміти ризики щодо втратити землі, перше ніж заставити землю. Тому, перше ніж передавати землі сільськогосподарського призначення в іпотеку повинен бути зроблений економічний розрахунок з урахуванням всіх можливих ризиків. Рівень економічної досвідченості у сільськогосподарських виробників в Україні залишається досить низьким, особливо у маленьких фермерських господарствах, тому це бажано зробити з фахівцями. На мою думку, держава повинна створити відповідні регіональні центри з професійними фахівцям, які б надавали безкоштовні цільові рекомендації і допомагали прораховувати різноманітні ризики.

Фермерам необхідно максимально застрахувати себе від різних випадковостей, в тому числі застрахувати майбутній врожай. У випадку якогось лиха отримана страхова сума дозволить фермерам хоча б частково покрити банківський кредит.

Законодавство інших країн має чимало механізмів запобігання втрати селянами земель сільськогосподарського призначення. Наприклад, можливість контролю зі сторони кредитора за діяльністю позичальника, передачу заставленої земельної ділянки в ефективне управління і повернення її позичальнику після погашення боргу, розстрочка виплати боргу, тощо.

Відповідно до Земельного кодексу України, тільки банки, які відповідають вимогам, установленим законами України, тобто, закон забороняє іпотечні угоди з іншими кредитними установами, наприклад, кредитними спілками, а також іншими юридичними чи фізичними особами.

В свою чергу уряд країни 2 липня 2012 року створив Публічне акціонерне товариство «Державний земельний банк», що затвердив постановою «Про створення Державного земельного банку», в якій передбачається, що ДЗБ повинен бути створений згідно зі статтею 7 Закону України «Про банки та банківську діяльність». Хоча ідея щодо створення ДЗБ вперше з'явилися в Земельному кодексі України, що набрав чинності 1 січня 2001 року, в якому Кабінету Міністрів доручалося протягом 6 місяців підготувати та подати до парламенту проект Закону «Про Держаний земельний (іпотечний) банк. Це доручення, однак, офіційно не виконувалося аж до 2012 року, коли почали вживатися заходи зі створення Державного земельного банку. Отже, парламент України 18 вересня 2012 року прийняв закон «Про внесення змін до Закону України «Про банки і банківську діяльність» щодо Державного земельного банку, яким дозволяється Державному земельному банку здійснювати діяльність як банківської установи. При цьому попереднім урядом не були визначені чіткі цілі створення Державного земельного банку, а саме було зазначено, що банк буде повноцінним гравцем у сфері купівлі-продажу земельних ділянок і стане найбільшим

іпотекоутримувачем на території України. Таке враження, що попередня влада готувала масштабний перерозподіл сільськогосподарських угідь на користь олігархічних структур за заниженою ціною. Саме тому, 5 липня 2014 року Президент України Петро Порошенко підписав закон про ліквідацію Державного земельного банку. «Законом № 1509-VII ліквідується публічне акціонерне товариство «Державний земельний банк» і вносяться відповідні зміни до Земельного кодексу України», − йдеться в повідомленні. (http://www.president.gov.ua/news/30671.html)

У багатьох країнах законом встановлені обмеження на можливість банків володіти землею. Важливо, щоб такі обмеження, які відповідають сьогоднішнім реаліями України, знайшли своє відображення у вітчизняному законодавстві.

Література:

1. Энциклопедический словарь : В86 т. / Под. ред. К.К. Арсеньева, Ф.Ф. Петрушевского . – М.: Изд. центр" ТЕРРА", 1991. Т.25.
2. Закон України «Про заставу» // Вістник Верховної Ради України . – 1992. – № 12.
3. Земельний кодекс України // Вістник Верховної Ради . – 2002. – № 3–4.
4. Б. Малиновський. «Чорноземи наказано притримати. Кому вигідне продовження мораторію на продаж сільгоспземель?» Український тиждень №1 (270) від 10 січня 2013 року, с. 23-27.
5. В. Носік. Проблеми формування правового інституту іпотеки землі в Україні. – Журнал Українське комерційне право № 2. 2002, с. 31-38.

Opeshko N.S.

Postgraduate

Kharkov National University of Construction and Architecture, Kharkov

STAGES OF CAPITAL ADEQUACY MANAGEMENT OF THE INSURANCE COMPANY

Опешко Н.С.

аспирант

Харьковский национальный университет строительства и архитектуры, г. Харьков

ЭТАПЫ УПРАВЛЕНИЯ ДОСТАТОЧНОСТЬЮ КАПИТАЛА СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

Essence of capital adequacy management of insurers companies is described. Approaches to risk management and the process of capital formation are analyzed. Stages of capital adequacy management of the insurance company are defined with using the method of directed graphs.

Key words: *capital adequacy, capital management, risk management.*

Рассмотрена сущность управления достаточностью капитала страховой компании. Проанализированы подходы к управления рисками и процессом формирования капитала. С использованием метода направленных графов определены этапы управления достаточностью капитала страховой компании.

Ключевые слова: *достаточность капитала, управление капиталом, управление рисками.*

Страхование является важной отраслью экономики, которая предоставляет населению и субъектам хозяйствования страховую защиту, а также формирует значительные по объему инвестиционные ресурсы для развития экономики. Основным условием обеспечения способности страхового сектора осуществлять собственные функции, в том числе выполнять обязательства перед клиентами, является наличие у страховых компаний достаточного объема капиталя для покрытия непредвиденных убытков.

В Украине проблема управления капиталом страховщиков приобрела особую актуальность в связи с утверждением Концепции внедрения пруденциального надзора за небанковскими финансовыми учреждениями [10], в которой определена необходимость разработки пруденциальных нормативов достаточности капитала в соответствии с положениями Директивы Solvency II [7].

Внедрение новых требований к капиталу в национальное законодательство, с одной

стороны, будет способствовать повышению финансовой устойчивости страховщиком, а, с другой стороны, создаст дополнительную регуляторную нагрузку для страхового рынка. С целью уменьшения этого негативного влияния необходимо разработать надлежащее методическое обеспечение управления достаточностью капитала, что позволит повысить эффективность деятельности страховщика без риска потери платежеспособности.

Следует отметить, что в отечественной и зарубежной экономической литературе отсутствует определение понятия управление достаточностью капитала, что объясняется неоднозначностью трактовки достаточности капитала страховой компании, как объекта такого управления, а также относительно непродолжительной историей становления теории и практики управления капиталом страховой компании в соответствии с ее рисками.

С учетом основных положений Директивы Solvency II автор определяет достаточность капитала страховой компании как уровень капитала, который обеспечивает способность страховой компании в пределах определенного заинтересованными сторонами доверительного интервала и в течение очерченного временного горизонта выполнять страховые обязательства в размере, который не может быть покрыт страховыми резервами, а также покрывать другие непредвиденные убытки деятельности.

Понятие управление достаточностью капитала страховой компании происходит от понятий управление и управление финансами (финансовый менеджмент). Как правило, управление трактуется как деятельность, связанная с влиянием управляющего субъекта на управляемый субъект с целью достижения определенных результатов. Управление присуще всем сферам человеческой деятельности, в том числе экономической и финансовой. Финансовый менеджмент – это управление финансовыми отношениями, связанными с формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов с целью достижения оперативных, тактических и стратегических целей субъекта хозяйствования.

Управление достаточностью капитала является составляющей финансового менеджмента страховой компании, целью которого в соответствии с интересами заинтересованных сторон (акционеров, органов управления, регулирующих органов, потребителей страховых услуг, кредиторов, банков, рейтинговых агентств и т.д.) является формирование достаточного размера капитала для покрытия непредвиденных потерь в процессе деятельности страховщика при максимизации рентабельности собственного капитала.

Процесс управления достаточностью капитала, как и любым другим направлением деятельности страховой компании, имеет несколько этапов, связанных между собой. В научной литературе эта проблема остается нерешенной. Более разработанными в работах отечественных и зарубежных авторов являются вопросы разработки последовательности действий по управлению отдельными составляющими управления достаточностью капитала.

Так, И.А. Бланк [1], О.А. Голубева [3], А.Н. Гончаренко [4], Ю.О. Дохина [8], Н.В. Кошель [11], В.В. Мануйленко [14], Ю.М. Потанина [15], К.О. Рижковая [16], С.И. Тарасенко [18], Н. В. Харченко [21], Н.В. Ходиревская [22], А.А. Шайхутдинова [23] в своих научных трудах разрабатывают этапы управления капиталом и отдельными его составляющими, другая группа авторов, в т.ч. И.В. Габдинуров [2], И.С. Грабовский [5], К.М. Дьяконов [6], О.А. Колот [9], Лопатовский В.Г. [12], Слепухина Ю.Е. [17], Тюленева Ю. В. [19], Уваров К.В. [20] определяют этапы управления рисками, который учитываются при оценке достаточности капитала.

Обобщение научных разработок в области управления капиталом и рисками [1, 2, 3, 4, 5, 6, 8, 9, 11, 12, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22] позволило выделить базовые задачи, которые должны быть решены в процессе управления достаточностью капитала, а именно: идентификация рисков; анализ и оценка рисков; выбор методов и инструментов управления рисками; мониторинг и контроль за результатами принятия управленческих решений; анализ формирования финансовых ресурсов страховой компании в предыдущем периоде; определение потребности в капитале; оценка и выбор наиболее адекватных потребностям и целям финансового учреждения источников капитала; определение величины капитала,

которую можно профинансировать за счет отдельных внутренних и внешних источников финансирования; оптимизация структуры капитала. Для проведения дальнейшего исследования возникает необходимость в структуризации (определении последовательности) этих задач.

Построение иерархической структуры задач по управлению достаточностью капитала осуществлено с использованием метода системного анализа – метода направленных графов. Выбор данного метода обосновывается его оптимальностью при решении задач по построению моделей с бинарными связями элементов [13].

Этот метод позволяет представить элементы (задачи) в виде определенной системы (графа), в которой они сгруппированы в независимые подмножества (уровни). Использование метода направленных графов предусматривает, что сначала каждый элемент (задача) рассматривается отдельно, а процесс объединения осуществляется постепенно.

На первом этапе построена матрица достижимости, в которой определены связи между элементами, то есть установлено какая из задач является первичной относительно другой. Заполнение матрицы осуществлено с помощью бинарного соотношения элементов по принципу [13]:

$$d_{ijj} = \begin{cases} 1, \text{если из j можно попасть в i;} \\ 0, \text{если из j нельзя попасть в i.} \end{cases} \quad (1)$$

Так, попарно анализируя связи между задачами управления достаточностью капитала, была построена матрица достижимости (табл. 1).

Таблица 1

Взаимосвязь задач управления достаточностью капитала

Элемент (задача) / Элемент (задача)	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Идентификация рисков (1)	1	0	0	0	0	0	0	0	0
Анализ и оценка рисков (2)	1	1	0	0	0	0	0	0	0
Выбор методов и инструментов управления рисками (3)	1	1	1	0	1	1	1	1	1
Мониторинг и контроль за результатами принятия управленческих решений (4)	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Анализ формирования финансовых ресурсов страховой компании в предыдущем периоде (5)	0	0	0	0	1	0	0	0	0
Определение потребности в капитале (6)	1	1	0	0	1	1	0	0	0
Оценка и выбор наиболее адекватных потребностям и целям финансового учреждения источников капитала (7)	1	1	0	0	1	1	1	1	0
Определение величины капитала, которую можно профинансировать за счет отдельных внутренних и внешних источников финансирования (8)	1	1	0	0	1	1	0	1	0
Оптимизация структуры капитала (9)	1	1	1	0	1	1	1	1	1

Таблица 2

Проверка выполнения критериального тождества

h_i	$R(h_i)$	$A(h_i)$	$A(h_i) \cap R(h_i)$
1	1	1,2,3,4,6,7,8,9	1
2	1,2	2,3,4,6,7,8,9	2
3	1,2,3,5,6,7,8,9	3,4,9	3,9
4	1,2,3,4,5,6,7,8,9	1	1
5	5	3,4,5,6,7,8,9	5
6	1,2,5,6	3,4,6,7,8,9	6
7	1,2,5,6,7,8	3,4,7,9	7
8	1,2,5,6,8	3,4,7,8,9	8
9	1,2,3,5,6,7,8,9	3,4,9	3,9

Наличие матрицы достижимости (табл. 1) позволяет разделить множество вершин H (задачи) на подмножество уровней. Для этого все вершины разделены на достижимые и предыдущие. Вершину h_i называют достижимой из вершины h_j, если существует путь от h_i к h_j. Множество таких достижимых вершин обозначено как $R(h_i)$. Вершина h_j считается

предыдущей к h_i, если возможно достичь h_i из h_j. Множество предыдущих вершин обозначено как $A(h_i)$.

Множество вершин, для которых выполняется условие $A(h_i)=R(h_i) \cap A(h_i)$, обозначается как уровень иерархии. Это условие проверяется несколькими итерациями путем последовательного исключения определенных уровней. Результаты проверки условий критериального тождества представлены в табл. 2.

Как можно увидеть в табл. 2, критериальное равенство при первой итерации выполняется для элемента 4 «Мониторинг и контроль за результатами принятия управленческих решений». Эта задача находится на первом уровне иерархии, что свидетельствует о наибольшей ее зависимости от результатов решения других задач. После осуществления второй итерации определено, что на втором уровне иерархии находятся задачи 3 «Выбор методов и инструментов управления рисками» и 9 «Оптимизация структуры капитала». В результате выполнения всей итерации была получена иерархическая структура задач управления достаточностью, которая в общем виде представлена на рис. 1.

Рис. 1. Иерархическая структура задач управления достаточностью капитала страховой компании

Таким образом, разработана 7-ми уровневая иерархия задач управления достаточностью капитал. Задачи, которые находятся на одном уровне иерархии, представляю собой один этап управления достаточностью капитала. В результате был получен следующий порядок действий, который в совокупности формирует методологию управления достаточностью капитала:

1) идентификация рисков деятельности страховой компании;
2) анализ рисков и процесса формирования финансовых ресурсов страховой компании в предыдущем периоде;
3) определение потребности в капитале;
4) определение величины капитала, которую можно профинансировать за счет отдельных внутренних и внешних источников капитала;

5) выбор наиболее адекватных потребностям и целям страховой компании источников капитала;

6) выбор инструментов и методов управления достаточностью капитала;

7) мониторинг и контроль за результатами принятия управленческих решений.

Управление достаточностью капитала должно быть организовано как перманентный циклический процесс, в котором каждый из перечисленных выше этапов непрерывно связан с другим как функционального, так и организационно.

Таким образом, автором предложен подход к построению иерархической структуры задач управления достаточностью капитала, что позволит менеджерам компаний упростить процесс принятия управленческих решений относительно выбор тех или иных метод повышения достаточности капитала.

Литература:

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-центр, 2006. –653 с.
2. Габдинуров И.В. Управление финансовыми рисками в новых экономических условиях: дис. на соискание ученой степени докт. экон. наук: спец. 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит / И.В. Габдинуров. – Москва, 2010. – 83 с.
3. Голубева Е.А. Задачи и этапы управления собственным капиталом предприятия / Е.А. Голубева // Экономика и социум. – 2014. – №1(10). –[Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_10/Glubeva%20EA%20zadachi%20i%20etapy%20upr%20sobstv%20kapitala.pdf.
4. Гончаренко А.М. Економічний зміст та етапи управління капіталом у машинобудуванні та сфері послуг / А.М. Гончаренко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2008. – №2(2). – С. 102-112.
5. Грабовський І.С. Механізм управління ризиками інвестиційних проектів на підприємствах : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук за спец. 08.06.01 – Економіка, організація і управління підприємствами / І.С. Грабовський. – Дніпропетровськ, 2003. – 22 с.
6. Д'яконов К.М. Управління кредитним ризиком комерційного банку: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук за спец. 08.00.08 – Гроші, фінанси і кредит / К.М. Д'яконов. – Суми, 2011. – 22 с.
7. Директива 2009/138/ЕС Solvency II Європейського Парламенту та Ради від 25 листопада 2009 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua/746.html.
8. Дохина Ю.А. Организация и методика финансового анализа формирования и использования собственного капитала хозяйствующего субъекта : автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук : спец. 08.00.12 – Бухгалтерский учет, статистика / Ю. А. Дохина. – Воронеж., 2012. – 24 с.
9. Колот О.А. Борговий портфель держави: управління ризиками та оптимізація структури: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук за спец. 08.00.08 – Гроші, фінанси і кредит / О.А. Колот. – Ірпінь, 2007.- 26 с.
10. Концепція запровадження пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами : Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг від 15.07.2010 р. № 585 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uapravo.net/akty/postanova-osnovni/akt8tdd w7i/index.htm.
11. Кошель Н.В. Формирование и управление банковским капиталом / Н.В. Кошель // Деньги и кредит. – №4. – 2010. – С. 54-59.
12. Лопатовський В.Г. Управління ризиками підприємств за умов нестабільного зовнішнього середовища: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук за спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами / В.Г. Лопатовський. – Київ, 2008. – 20 с.
13. Лямец В. И. Системный анализ. Вводный курс / В. И. Лямец, А. Д. Тевяшев.– Х.: ХТУРЭ, 1998.– 252 с.
14. Мануйленко В.В. Система управления собственным капиталом коммерческого банка / В.В. Мануйленко // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2010. – №2(64). – С.73-78.
15. Потанина Ю.М. Стратегический управленческий учет и управление капиталом организации: автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук : спец. 08.00.12 – Бухгалтерский учет, статистика / Ю. М. Потанина. – М., 2011. – 26 с.
16. Рыжкова К.А. Методический инструментарий управления собственным капиталом акционерных обществ : автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук: спец. 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит / К. А. Рыжкова. – Ставрополь., 2012. – 26 с.
17. Слепухина Ю.Э. Комплексное управление рисками в страховых организациях: автореф. дис. на соискание ученой степени докт. экон. наук: спец. 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит / Ю.Э. Слепухина. – Москва, 2011. – 42 с.

18. Тарасенко С.І. Дослідження впливу управління капіталом на вартість підприємства / С.І. Тарасенко // Вестник национального технического университета «ХПИ». Сборник научных трудов. Тематический выпуск «Технический прогресс и эффективность производства». – 2010. - №8. – С.175-180.
19. Тюленєва Ю. В. Механізм управління ризиками підприємства: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук за спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами / Ю.В. Тюленєва. – Київ, 2010. – 20 с.
20. Уваров К.В. Управління валютним ризиком у банках України: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук за спец. 08.00.08 – Гроші, фінанси і кредит / К.В. Уваров. – Київ, 2007. – 19 с.
21. Харченко Н.В. Управління власним капіталом акціонерного товариства / Н.В. Харченко // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2011. – №3. – С. 273-278.
22. Ходыревская Н.В. Методологические аспекты управления собственным капиталом организации с использование критерия стоимости / Н.В. Ходыревская // Электронный научный журнал Курского государственного университета. – №2. – 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://auditorium.kursksu.ru/pdf/002-010.pdf.
23. Шайхутдинова А. А. Управление собственным капиталом коммерческого банка: автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук: спец. 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит / А. А. Шайхутдинова. – Спб., 2005. – 20 с.

Orekhova K.V.
Ph.D in Economics, Associate Professor,
Nadolya K.M.
Student,
Kharkiv institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kyiv)

OPTIMIZATION OF BANK CREDIT PORTFOLIO

Орєхова К.В.
канд. економ. наук, доц.,
Надоля К.М.
студентка,
Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи НБУ

ОПТИМІЗАЦІЯ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЮ БАНКУ

В роботі запропоновано методику оптимізації кредитного портфелю банку, яка дає змогу враховувати вимогу максимізації очікуваного загального чистого приведеного доходу від кредитного портфелю, за умов ризику неповернення коштів. Для оцінки доцільності застосування запропонованої методики здійснено порівняння результатів розрахунку чистого приведеного доходу з врахуванням ризику неповернення коштів на прикладі двох кредитних портфелів. Це дозволило визначити оптимальну структуру кредитного портфелю з урахуванням вимоги мінімізації ризику неповернення коштів.
Ключові слова: *банк, кредит, кредитний запит, кредитний портфель, ризик.*

In the article the methodic of optimization of bank credit portfolio has been developed. It allows maximizing net present value of credit portfolio taking into account risk of non-payments. Authors have been compared the net present value of two credit portfolios. Based on this the optimal structure of credit portfolio taking into account risk of non-payments has been determined.
Keywords: *bank, credit, credit requirement, credit portfolio, risk.*

Вступ. В умовах економічної нестабільності для банків характерним є зростання ризику несвоєчасного повернення коштів позичальниками. За таких умов вирішенням питання щодо підвищення ефективності управління кредитним портфелем банку може стати застосування відповідних методів оптимізації кредитного портфелю, які враховують ризик неповернення коштів.

Аналіз останніх досліджень. Значний вклад в дослідження процесу оптимізації та зниження кредитного ризику внесли І.С. Гуцал, О.В. Васюренко, О.М. Гриценко, А.Г. Грязнова, А.О. Єпіфанов, Г.Г. Коробова, Л.П. Кролівецька, О.І. Лаврушин, В.Д. Лагутін, І.Д. Мамонова, Є.І. Мешкова, А.М. Мороз, М.А. Пессель, В. Полякова, Г.С. Панова, М.І. Савлук, В.Т. Севрук, І.В. Сало.

Постановка завдання. Метою статті є оптимізація банківського кредитного портфелю для зменшення кількості проблемних боргів.

Виклад основного матеріалу. Для оцінки ефективності запропонованої методики проведемо порівняння результатів розрахунку очікуваного чистого доходу з врахуванням ризику неповернення коштів на прикладі двох портфелів. Вибірку для портфелів сформуємо на основі даних ПАТ «ПриватБанк».

Введемо певні умовні позначення. Кожен кредитний запит будемо характеризувати розміром кредиту Q, який бажано було б отримати позичальнику в момент часу T та графіком повернення кредитних коштів і відсотків за ними [2].

В свою чергу графік повернення коштів містить інформацію про розміри майбутніх платежів V, які здійснюватимуться позичальником у календарні моменти часу T [4].

Нормативну добову ставку використання банком кредитних ресурсів позначимо r. Тоді в разі прийняття банком кредитного запиту до виконання та за умови повного і своєчасного виконання позичальником кредитної угоди чистий дохід банку (D), приведений до моменту часу (T), обчислюватиметься за формулою:

$$D = -Q + \sum_{i=1}^{n} \frac{V_i}{(1+r_i)^n}, \quad (1)$$

де D – обсяг чистого доходу банку, грн.;

V_i – розміри майбутніх платежів для моменту часу T_i, грн.;

r_i – ставка дисконту для моменту часу T_i;

n – кількість днів після підписання кредитної угоди до i-ої виплати за кредитом, $i \in [1; n]$.

На прикладі даних кредитних запитів ПАТ «ПриватБанк» розглянемо кредитний запит ПАТ «Дніпровський машинобудівельний завод»», який має характеристики, представлені в табл. 1.

Таблиця 1

Опис кредитного запиту ПАТ «Дніпровський машинобудівельний завод»

Показник	Кредит	Виплати за кредитом				
Сума, тис. грн.	100	10	20	30	30	40
Дати виплат	01.02.2012	01.03.2012	01.04.2012	01.05.2012	01.06.2012	01.07.2012

Припустимо, що норматив добової ставки дисконту становить 0,1 %, тоді чистий приведений дохід банку, за умов дотримання позичальником графіку, станом на 1 лютого 2012 року дорівнюватиме:

$$D = -100 + \frac{10}{(1+0{,}001)^{30}} + \frac{20}{(1+0{,}001)^{61}} + \frac{30}{(1+0{,}001)^{91}} + \frac{30}{(1+0{,}001)^{122}} +$$

$$+\frac{40}{(1+0{,}001)^{153}} = 16{,}8 \text{ тис. грн.}$$

Показники розміру кредиту Q та чистого приведеного доходу банку D вважатимемо основними вихідними показниками кредитного запиту, запропонованого на момент часу T. Визначимо оптимальну структуру кредитного портфелю у детермінованому випадку. Нехай на момент часу T є певна множина кредитних запитів. Вважатимемо, що кожен із кредитних запитів цієї множини вже пройшов попередню експертизу і є таким, що може бути взятим банком до виконання.

За відсутності ризику неповернення коштів позичальниками питання зводиться до задачі визначення такого кредитного портфелю, який забезпечував би банку максимальний чистий приведений дохід D (від розміщення наявних у нього на момент T кредитних ресурсів R).

Маємо цілочислову задачу математичного програмування з булевими змінними:

$$\begin{cases} D = \sum_{i=1}^{n} D_j x_j \to max\,, \\ \sum_{i=1}^{n} Q_j x_j \leq R\,, \\ x_j \in \{0;1\}, \\ j \in [1;n]. \end{cases}, \qquad (2)$$

де D, Q відповідно чистий приведений дохід і розмір кредиту за окремим кредитним запитом із числа тих, що розглядаються для моменту часу T.

Невідомими в задачі є логічні змінні $x_j \in \{0;1\}$, які відображають факт включення $j-го$ кредитного запиту до кредитного портфелю чи навпаки, відмови від цього:

$$x_j = \begin{cases} 0, & \text{j – й кредитний запит не буде прийнятним до виконання;} \\ 1, & \text{j – й кредитний запит буде включено до портфея.} \end{cases} . \qquad (3)$$

Станом на 01.02.2012 року в ПАТ «ПриватБанк» на розгляд подано 5 кредитних запитів (табл. 2):

Оскільки ліміт кредитних ресурсів ПАТ «ПриватБанк» станом на 01.02.2012 року становив 1 млн. грн., то оптимальний кредитний портфель $x_1 = (0;1;1;0;1)$, включатиме другий, третій та п’ятий запити. Перший та четвертий запити за браком кредитних ресурсів буде відхилено. Визначений таким чином кредитний портфель забезпечуватиме банку загальний чистий дохід, приведений до 1 лютого 2012 року, у розмірі 16,8 тис. грн.

Таблиця 2

Основні показники кредитних запитів в ПАТ «ПриватБанк»

Показник	Номер запиту				
	1	2	3	4	5
Розмір кредиту, тис. грн.	100	200	300	400	500
Чистий приведений дохід, тис. грн.	16,8	30,5	50,1	62,7	80,2

Проведемо аналіз показників ризику окремих кредитних запитів. Розглянемо окремий кредитний запит, який характеризується розміром кредиту Q грошових одиниць і чистого приведеного доходу D грошових одиниць. Завжди існує імовірність $\rho \in [0;\ 1]$ майбутньої неплатоспроможності позичальника.

З урахуванням цього ризику до розгляду очікуваного чистого приведеного доходу D слід залучити σ, стандартне відхилення чистого приведеного доходу від очікуваного. Їх можна обчислити за такими формулами [3]:

$$D = D * (1 - \rho) + (-Q)\rho = D - \rho(D + Q), \quad (4)$$

$$\sigma = (D + Q)\sqrt{\rho - (1 - \rho)}. \quad (5)$$

Результати обчислення показників ризику кожного із 5 кредитних запитів, розглянутих раніше в табл. 2 наведено в табл. 3.

Тепер розрахуємо показники ризику кредитного портфелю. Для цього розглянемо множину з n різних кредитних запитів і довільний кредитний портфель $x \in (x_1, \dots x_n)$. За умов ризику загальний чистий приведений дохід банку (дохід кредитного портфелю) D слід вважати випадковою величиною. Її очікуване значення визначається показниками очікуваного чистого приведеного доходу D_j кожного з кредитних запитів $x_j (j \in [1; n])$.

Таблиця 3

Результати розрахунку показників ризику кредитних запитів ПАТ «ПриватБанк»

Показник, одиниця виміру	Номер кредитного запиту				
	1	2	3	4	5
Чистий приведений дохід, тис. грн.	16,8	30,5	50,1	62,7	80,2
Розмір кредиту, тис. грн.	100	200	300	400	500
Ймовірність неплатоспроможності позичальника (експертна оцінка, безрозмірна величина)	0,03	0,05	0,02	0,01	0,04
Очікуваний чистий приведений дохід, тис. грн.	13,30	18,98	43,10	58,07	56,99
Стандартне відхилення чистого приведеного доходу від очікуваного доходу, тис. грн.	2,871	6,658	7,017	6,240	15,7

Для обчислення дисперсії загального чистого приведеного доходу кредитного портфелю σ^2 потрібно поряд із даними про дисперсії зведених чистих доходів за окремими кредитними запитами використати інформацію про коефіцієнти кореляційної залежності між неплатоспроможністю відповідних позичальників.

Скористаємося наступною формулою:

$$\sigma^2 = \sum_{i=1}^{n} \rho_{jk}\sigma_j\ \sigma_k x_j x_k, \quad (6)$$

де $\sigma_{j\ або\ k}$ – стандартне відхилення чистого приведеного доходу j-го або k-го кредитного запиту;

ρ_{jk} – експертна оцінка коефіцієнта кореляції між неплатоспроможністю позичальників j-го та k-го кредитного запитів ($j, k \in [1; n]$).

Припустимо, що коефіцієнти кореляції між неплатоспроможністю позичальників оцінювалися експертами і є наступними (табл. 4).

Таблиця 4

Експертні оцінки коефіцієнтів кореляційної залежності між неплатоспроможністю відповідних позичальників

Кредитний запит	Експертна оцінка кредитного запиту				
	1	2	3	4	5
1	1,0	0,7	-0,1	0	0,3
2	0,7	1,0	0	0	0,1
3	-0,1	0	1,0	-0,2	-0,1
4	0	0	-0,2	1,0	0,1
5	0,3	0,1	-0,1	0,1	1,0

При проведенні аналогічних розрахунків у банку така експертна оцінка буде проводитися відповідальними працівниками та аналітиками відділів корпоративного та роздрібного бізнесу. На рівні головного банку подібними розрахунками займатимуться відповідні департаменти.

Розрахуємо за даними табл. 3 і 4 показники ризику для кредитного портфелю $x_1 = (0; 1; 1; 0; 1)$, який би був оптимальним у детермінованому випадку. Очікуваний приведений загальний чистий дохід і його стандартне відхилення будуть такими [7]:

$D(x_1)$=13,30*0+18,98*1+43,10*1+58,07*0+56,99*1 = 119,07 тис. грн.

$$\sigma^2(x_1) = 6{,}658^2 + 7{,}017^2 + 15{,}724^2 + 2 * 0 * 6{,}658 * 7{,}017 + 2 * 0{,}1 * 6{,}658 *$$

$$* 15{,}724 + 2 * (-0{,}1) * 7{,}017 * 1{,}724 = 339{,}68 \text{ тис. грн.}$$

$$\sigma(x_1) = \sqrt{339{,}68} = 18{,}43 \text{ тис. грн.}$$

Аналогічним способом обчислюватимуться показники ризику іншого кредитного портфелю, з метою вибору найбільш оптимального варіанту для банку.

Визначимо оптимальний кредитний портфель за умов ризику. За умов ризику неплатоспроможності позичальників оптимальний кредитний портфель визначатиметься показниками очікуваного загального чистого приведеного доходу та стандартного відхилення загального чистого приведеного доходу з огляду на особливості ставлення до ризику кредитора. За несхильності до ризику оптимальний кредитний портфель відповідає розв'язку задачі цілочислового квадратичного програмування з булевими змінними [6].

Параметр k, який введено до цільової функції, забезпечує досягнення певного компромісу між зазначеними критеріями. Він визначається рівнем несхильності до ризику, прийнятним у конкретному банку. Зокрема, можна скористатися такими рекомендаціями (табл. 5).

Вважатимемо рівень ризику прийнятним для банку фіксованим на рівні $k = 0{,}05$.

Для виконання конкретних розрахунків знову скористаємося даними табл. 3 і 4. Ліміт кредитних ресурсів банку на 1 лютого 2012 року залишимо без змін – 1 млн. грн. Рівень несхильності до ризику вважатимемо середнім, $k = 0{,}05$. Оптимальним буде визначено кредитний портфель $x_2 = (1;\ 1;\ 1;\ 1;\ 0)$. Статистичні характеристики показника його економічної ефективності такі:

$$D(x_2) = 133{,}44 \text{ тис. грн.},$$

$$\sigma^2(x_2) = 160{,}66 \text{ тис. грн.},$$

$$\sigma(x_2) = 12{,}67 \text{ тис. грн.}$$

Порівнюючи з попереднім портфелем x_1, спостерігаємо не лише збільшення очікуваного чистого приведеного доходу з 119,07 тис. грн. до 133,44 тис. грн., а й зменшення ризику отримання доходу нижчого, ніж очікуваний (стандартне відхилення зменшилося з 18,43 до 12,67 тис. грн. [5].

Таблиця 5

Орієнтовані значення параметра k залежно від рівня несхильності до ризику

Рівень несхильності до ризику	Помірний	Середній	Високий
Рекомендоване значення параметра	0,03	0,05	0,10

Таким чином, наведені розрахунки свідчать про доцільність використання запропонованої методики при плануванні кредитного портфелю ПАТ «ПриватБанк» за умов ризику.

З метою реалізації даних розрахунків та мінімізації ризику появи проблемних кредитів (отримання чистого приведеного доходу у розмірі, меншому від очікуваного) ПАТ «ПриватБанк» має реалізувати наступні управлінські дії:

проаналізувати рівень ризику кредитного запиту, оскільки завжди існує ймовірність майбутньої неплатоспроможності позичальника, а отже і появи проблемних кредитів в портфелі банку в майбутньому;

при розгляді кредитного запиту відповідальний працівник має розраховувати чистий дохід банку за умов дотримання позичальником всіх умов договору, тобто плановий обсяг надходжень від даного кредитного запиту;

проводити загальний аналіз ризику всього кредитного портфелю, розглядаючи множину кредитних запитів в їх сукупності;

визначати оптимальну структуру кредитного портфелю за умов ризику неплатоспроможності позичальників, за допомогою використання показників очікуваного загального чистого приведеного доходу та стандартного відхилення загального чистого приведеного доходу банку [1];

слід враховувати ступінь ризику неповернення (який є фіксованим) та максимізації чистого приведеного доходу. Наведені розрахунки слід здійснювати відповідальним працівникам відділів корпоративного та роздрібного бізнесу банку на етапі аналізу доцільності включення кредитного запиту до портфелю;

шляхом порівняння з іншими по структурі кредитними портфелями, відповідальному працівнику банку, можливо визначити структуру портфелю, що відповідатиме заданим

умовам.

Для ефективного управління проблемними кредитами в ПАТ «ПриватБанк», необхідно оцінювати структуру кредитного портфелю з точки зору перспектив погашення та наслідків непогашення проблемної заборгованості.

Таким чином, запропонована методика оптимізації кредитного портфелю банківської установи дає змогу враховувати вимогу максимізації очікуваного загального чистого приведеного доходу від кредитного портфелю за умов ризику неповернення.

Література:

1. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків»:Національний банк; Вказівки від 15.03.2004 № 104 // Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0104500-04.
2. Гуцал І.С. Принципи та умови реалізації кредитного механізму в економічній системі країни / І.С. Гуцал // Наукові записки Тернопільського державного педагогічного університету ім. В. Гнатюка. Серія: економіка – № 8. – 2001. – С. 88-92.
3. Дзюблюк О.В. Комерційні банки в умовах переходу до ринкових відносин: монографія. – Тернопіль: В-во «Тернопіль», 1996. – 140 с.
4. Ендронова В.Н. Методика комплексной оценки кредитоспособности заемщика / В.Н. Ендронова, С.Ю. Хасянова // Финансы и кредит. – № 14. – 2002. – С. 2-9.
5. Крупка М.І. Стратегія управління процесом кредитування реального сектору економіки / М.І. Крупка, О.І. Скаско // Фінанси України. – № 7. – 2003. – С. 108-112.
6. Малахова О.Л. Напрями оптимізації роботи банків щодо управління кредитним ризиком / О.Л. Малахова // Світ фінансів.: Випуск 2 (15). – 2008. – С. 101-113.
7. Орєхова К.В. Закордонний досвід моніторингу банківських рахунків / О.М. Тридід, К.В. Орєхова // Щомісячний науково-практичний журнал Національного банку України «Вісник Національного банку України». – 2014. – № 11 (225) (Листопад). – С. 52-56.

Pidgaina Kh.O.

PhD student

Ivan Franko National University of Lviv, Ukraine

SOCIAL RESPONSIBILITY OF THE BANKING SECTOR

Підгайна Х.О.

аспірант

Львівський національний університет ім. Івана Франка, Україна

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ

Проведено аналіз розвитку соціальної відповідальності в Україні. Доведена необхідність впровадження соціальної відповідальності в банківському секторі в Україні.

***Ключові слова**: соціальна відповідальність, банк, ринок кредитних ресурсів, економіка*

The analysis of the development of social responsibility is carried of Ukraine. Proved the need for implementation of social responsibility in the banking sector in Ukraine

***Keywords**: social responsibility, bank, credit market, economy*

Постановка проблеми. Збиткові результати діяльності великої кількості вітчизняних банків, що спровоковані масштабним відпливом депозитних коштів з банківських рахунків та недовірою з боку населення банківській системі загалом, свідчать безумовно про хвилю негативних тенденцій у сфері банківських операцій та високі показники неконкурентоспроможності комерційних банків на ринку кредитних ресурсів України та за її межами. Слід відмітити, що ринок кредитних ресурсів знаходиться в безпосередній залежності від непередбачуваних вітчизняних політико-економічних процесів, валютних дисбалансів та різноманітних проблем світових фінансових ринків, що негативно та неконтрольовано впливають на банківську систему України.

Серйозними проблемами фінансово-кредитної системи України, що стосуються фінансової надійності та стійкості вітчизняних банків і знаходяться під впливом внутрішнього й зовнішнього середовища фінансової установи, є недосконаліть нормативної

бази регулювання діяльності банків з боку держави, відсутність ефективної системи управління та мотивації банківських працівників їх керівництвом, низький рівень капіталізації, зменшення появи інноваційних банківських продуктів. В умовах політичної та економічної нестабільності, яка в Україні має перманентний характер, особливої уваги вимагає ринок кредитних ресурсів, який потребує фінансової та організаційної реабілітації банківської сфери та формування нової надійної системи європейського зразка здійснення банківських процесів. Отже, проблеми банківської сфери є загрозою не лише для ринку кредитних ресурсів, а й загалом для фінансової безпеки національної економіки країни та її зростання.

Комерційні банки, як фінансові інституції, що здійснюють безпосередній вплив на соціально-економічний розвиток країни, забезпечують ефективний розподіл фінансових ресурсів між всіма суб'єктами ринку кредитних ресурсів, незалежно від сприяння для цього ринкового середовища. Проте в контексті активізації глобалізаційних викликів, спровокованих масовими інформаційними, технологічними та інноваційними змінами в світі, розширюються межі суті та сприйняття банківської установи суспільством, метою якої завжди був, лише успішний фінансовий результат діяльності, тобто комерційна зацікавленість. Міжнародний досвід у сфері банківських відносин свідчить, що у зв'язку з ринковими перетвореннями банкам заради перспективного майбутнього необхідно мати відмінну репутацію, яка залежить не тільки від позитивного статусу інституції фінансового посередництва, а й відповідати вимогам щодо забезпечення людських та суспільних цінностей. Керівництву необхідно стимулювати та робити все можливе для підвищення соціальних стандартів діяльності банку.

Метою статті є дослідження соціальної відповідальності банків як фактору сприяння розвитку економічної ефективності банківського сектору в контексті вдосконалення кредитної системи України.

Виклад основного матеріалу досліджень. Що ж таке соціальна відповідальність? Незважаючи на світові досягнення високого рівня соціальної відповідальності різними компаніями єдиного загального тлумачення терміну «соціальна відповідальність» досі не існує. На нашу думку, соціальна відповідальність – це введення комерційної діяльності такими способами, що зможуть забезпечити сталий економічний розвиток і зростання ділової активності, включаючи дотримання моральних цінностей у співпраці зі всіма зацікавленими сторонами, в тому числі місцевими громадами та суспільством загалом для поліпшення якості життя [1, с.6].

Щодо соціальної відповідальності українського бізнесу, то важливим кроком в розвитку став 2005 рік, коли в Україні розпочала роботу Національна мережа Глобального договору ООН, до складу якої увійшли 32 компанії та організації. Метою мережі Глобального договору в Україні є впровадження повноцінної соціальної відповідальності бізнесу заради розвитку відповідального та свідомого громадянства. Глобальний договір ООН – це добровільна ініціатива, яка дає можливість приєднатися до мережі компаній, що спрямовані на сприяння соціальної відповідальності бізнесу та дотримання і підтримку основних її принципів впливу на світову економіку [2, 3]. Основні принципи Глобального договору ООН стосуються прав людини, трудових відносин, навколишнього середовища та боротьби з корупцією. Компанії повинні поважати та гарантувати захист прав людини, визнаних міжнародною спільнотою (принцип 1); не порушувати права людини своєю діяльністю (принцип 2); підтримувати право на колективний договір та принцип свободи асоціацій (принцип 3); сприяти ліквідації усіх видів та форм примусової праці (принцип 4); підтримувати ефективну та повну ліквідацію дитячої праці (принцип 5); сприяти викоріненню дискримінації стосовно працевлаштування та зайнятості (принцип 6); підтримувати підхід до екологічних питань, заснований на принципі обережності (принцип 7); вживати ініціативні заходи,направлені на підвищення відповідальності за стан навколишнього середовища (принцип 8); бути задіяні в розвитку та розповсюдженню

екологічно безпечних технологій (принцип 9); протидіяти усім формам корупції, включаючи хабарництво та здирництво (принцип 10) [2, 3].

Всі учасники Глобального договору повинні подавати щорічно звіт щодо реалізації десяти принципів договору та брати участь у партнерських заходах підтримки розвитку цілей ООН. Цей звіт називається Communication on Progress (Повідомлення про досягнутий прогрес). Повідомлення про досягнутий прогрес (ПДП) є своєрідним підзвітним повідомленням, яке адресується стейкхолдерам (англ. Stakeholder – власник частки, пайовик), зацікавленим особам, що мають інтерес в діяльності та розвитку компанії.

Глобальний договір не передбачає керування поведінкою та регулювання діяльності компаній, не здійснює тиску та не оцінює. Однією з ключових ознак Глобального договору є громадська відповідальність та зацікавленість керівництва компаній, працівників та громадськості у заходах, що забезпечать виконання принципів Глобального договору. До мережі Глобального договору входять Офіс Глобального договору і шість агенцій ООН:

- програма ООН із захисту навколишнього середовища;
- управління Верховного комісара по правах людини;
- міжнародна Організація Праці;
- програма розвитку ООН;
- Організація Промислового Розвитку ООН;
- управління ООН з боротьби з розповсюдженням наркотиків та злочинністю [1, с.13-14].

Ми дослідили, що учасниками Глобального договору серед банківських установ є лише чотири українські банки, три з яких не опубліковували ПДП у відповідний термін. Відповідно єдиним учасником Глобального договору серед банків, який своєчасно надає звіт є ПАТ «Укрсоцбанк» – UniCreditBank. ПАТ «Укрсоцбанк» 23 січня 2008 року увійшов до складу UnicreditGroup, одної з найбільших фінансових організацій світового масштабу [2].

Протягом декількох років впровадження та реалізації соціальної відповідальності UniCreditBank була спрямована на політику гендерної рівності, розвиток місцевих громад, розвиток ділової етики, забезпечення безпеки праці співробітників, справедливої оплати праці та системи нарахування бонусів, застосування клієнтоорієнтованого підходу щоденно, реалізацію низки благодійних проектів (права людини); розвиток та просування персоналу, реалізацію низки програм по навчанню персоналу, співпрацю з вищими навчальними закладами, невикористання дитячої праці, налагоджену роботу профспілкової організації (трудові відносини); відповідальне споживання ресурсів, відповідальне кредитування (довкілля); відкриті прозорі та конкурентні закупівлі, проведення тренінгів для всіх співробітників з протидії корупції, уникнення конфліктів інтересів, створення моделі протидії корупції (боротьба з корупцією) [4].

Важливою проблемою розвитку соціальної відповідальності банківської сфери в Україні є відсутність єдиного трактування соціальної відповідальності в контексті фінансово-економічних відносин усіх учасників ринку кредитних ресурсів, оскільки більшість банків трактує соціальну відповідальність як благодійництво та спонсорство. Розуміння та усвідомлення працівниками банку суті соціальної відповідальності має бути одним з першочергових завдань керівництва банку.

Приймати вклади та депозити від фізичних і юридичних осіб, відкривати та вести рахунки, розміщувати залучені кошти від свого імені, на власних умовах і на власний ризик кредити, здійснювати грошові розрахунки є класичними банківськими операціями, якими в сучасному світі нікого не здивуєш, проте які не забезпечать абсолютної успішності функціонування на фінансовому ринку та виходу на нові світові ринки [5; с. 20] .

Головним завданням соціальної відповідальності банків має бути побудова діалогу між усіма зацікавленими сторонами, стейкхолдерами. На нашу думку соціальна відповідальність має бути одною з пріоритетних цілей загальної стратегії банківської установи в контексті фінансової стратегії розвитку ринку кредитних ресурсів, що є основним

завдання успішності та ефективності української фінансової системи. Основні стейкхолдери банку зображені на рис.1.

Рис. 1. Ключові стейкхолдери банку

На нашу думку, мета розроблення концепції формування соціальної відповідальності у банках є активізація інноваційної діяльності у банківських установах та покращення фінансової стійкості банківської системи. Концепція формування соціальної відповідальності у банках передбачає напрями впровадження, шляхи забезпечення та принципи реалізації.

На нашу думку, соціальна відповідальність банків в Україні повинна стосуватися наступних напрямків:

- корупція та хабарництво;
- боротьба з відмивання грошей;
- розробка кодексу поведінки та професійної етики працівників;
- підвищення мотивації та кар'єрних можливостей банківських працівників;
- сприяння розвитку корпоративної культури
- покращення фінансового управління банків;
- дотримання добросовісної конкуренції між банківськими установами.

Шляхи забезпечення формування репутації як соціально відповідальної банківської структури передбачають:

1. Самостійне формування політики (плану) соціальної відповідальності на основі індивідуального підходу, враховуючи притаманні ознаки розвитку тої банківської установи, для якої відбувається планування
2. При формуванні враховується макро-+- і мікросередовище, проблеми та фактори сприяння
3. План соціальної відповідальності повинен бути складовою загальної стратегії банку

Принципи формування соціальної відповідальності:

1. Соціальна відповідальність повинна базуватися на ініціативності. Принцип ініціативності передбачає готовність банківських працівників усіх рівнів, акціонерів бути новаторами у втіленні ідей у роботі та знаходити шляхи подолання можливих перешкод (принцип ініціативності)
2. Соціальна відповідальність не передбачає загальних та універсальних підходів і механізмів функціонування. Стратегії корпоративної соціальної відповідальності потребують різноманітності та розробляються згідно індивідуальних підходів, оскільки не існує універсального рецепту (принцип різноманітності)

3. Соціальна відповідальність має бути добровільною. Добровільна участь свідчить про рівень професійності та самостійності банківського працівника перед клієнтами (принцип добровільності)

4. Соціальна відповідальність передбачає постійний інноваційний та технологічний розвиток, який сприяє ефективності функціонування банку як прогресивної фінансової установи (принцип прогресивності)

5. Принцип практичності полягає у легкому засвоєнні працівниками суті соціальної відповідальності, яка не викликатиме непорозумінь та суперечностей у її трактуванні (принцип практичності)

Висновки та перспективи досліджень. Соціальна відповідальність – явище, яке не є новим у світовому соціально-економічному просторі. Соціальна відповідальність передбачає собою природній стан функціонування більшості підприємств, установ, організацій, об'єднань міжнародного масштабу з високою репутацією. Проте в Україні, на жаль, соціальна відповідальність ще не є розвиненою на достатньому рівні. Дотримання концепції соціальної відповідальності в банку сприятиме діловій активності та позитивно впливатиме на репутацію. Соціальна відповідальність банківської сфери має великі шанси на прогресивний розвиток, коли всі суб'єкти фінансових ринків, малий і середній бізнес, великі бізнес-одиниці, громадські організації, державні органи, вищі навчальні заклади об'єднають всі зусилля задля формування широкомасштабної національної стратегії розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні.

Література:

1. Соціальна відповідальність бізнесу: розуміння та впровадження [Електронний ресурс], Київ – 2005, 48с. Режим доступу: http://www.un.org.ua/files/Concept_Paper.pdf
2. Глобальний договір ООН // Офіційний сайт міністерства соціальної політики. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.mlsp.gov.ua/labour/control/uk/publish/article%3Bjsessionid=07E30561B5BF4DDE28B50412BE5BA03D?art_id=88867&cat_id=34940
3. 10 принципів Глобального Договору // Організація Об'єднаних Націй в Україні [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.un.org.ua/ua/main/corporate-social-responsibility-and-global-compact/the-ten-principles-of-the-global-compact
4. Нефінансова звітність UniCredit Bank [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.unicredit.ua/Nonfinancreport/
5. Крупка М.І. Банківській операції: навч. посібник / М.І. Крупка, Є.М. Андрущак, Н.Г. Пайтра; [за ред. д-ра екон. наук, проф. М.І. Крупки]. – Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2009 – 248с.

Pidsosonna Y. G.

PhD student

National University of State Tax Service of Ukraine, Irpin, Ukraine

CREDIT SUPPORT ECONOMY OF UKRAINE BY IMF: HISTORICAL ASPECTS, MODERN STATE AND PROSPECTS

Підсосонна Я. Г.

аспірант

Національний університет державної податкової служби України

КРЕДИТНА ПІДТРИМКА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ МВФ: ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ, СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

The stages of cooperation of Ukraine from IMF and essence of the main programs of cooperation are considered in the article. The modern stage of cooperation and dynamics of receipt of tranches are analysed on the operating program "Stand-By". The positive and negative consequences of influence of loans are educed on a national economy.

Keywords: *IMF, cooperation, stages, credit, "Stand-by", tranche*

В статті розглянуто етапи співробітництва України з МВФ та сутність основних програм співпраці. Проаналізовано сучасний етап співробітництва та динаміку надходження траншів за діючою програмою "Стенд-бай". Виявлено позитивні та негативні наслідки впливу позик на вітчизняну економіку.
Ключові слова: *МВФ, співробітництво, етапи, кредит, «Стенд-бай», транш*

Постановка проблеми. На сьогодні Україна перебуває в надзвичайно скрутному економічному становищі, яке погіршується чи не щодня:

– реальний валовий внутрішній продукт (ВВП) України в третьому кварталі 2014 року зменшився на 5,3% порівняно з аналогічним періодом 2013 року, тоді як у другому кварталі падіння становило 4,7%, у першому – 1,1% [3]. Український уряд прогнозує падіння ВВП України у 2014 році на 7%, Національний банк – на 7,5 %. Згідно з останніми прогнозами міжнародних фінансових організацій, падіння ВВП України у 2014 році складе 8 % за оцінками Світового банку, 9 % – за оцінками Європейського банку реконструкції та розвитку, 6,5 % – за оцінками Міжнародного валютного фонду [4];

– золотовалютні резерви Національного банку України на 1 грудня 2014 року за попередніми даними НБУ становили $9,966 млрд, що на 20,82% менше показника на 1 листопада та в 1,89 рази менше ніж на 1 грудня 2013 року ($18,8 млрд) [5];

– менше ніж за рік гривня впала майже вдвічі (1,97 рази), станом на 17 грудня 2014 року курс гривні становив 15,78 за долар, порівняно з 7,99 станом на аналогічну дату 2013 року [7];

– валовий зовнішній борг України на кінець І півріччя 2014 року становив 136,8 млрд. дол. США. або 3127,7 дол. на душу населення. Для порівняння на початок 2007 року цей показник складав близько 1168,6 дол. на душу населення при середньому курсі гривні 5,05 за долар [1].

Сучасний стан економіки країни потребує залучення значних іноземних позик та інвестицій для її структурної перебудови. Особливо актуальним це стає в контексті посилення інтеграційних процесів та прагнення до набуття асоційованого членства в ЄС.

В таких умовах співпраця України з міжнародними валютно-кредитними організаціями та Міжнародним валютним фондом зокрема, може стати вирішальною на шляху виходу країни з кризового стану. Адже завдяки членству в таких організаціях Україна може отримати необхідні ресурси для покриття дефіциту державного бюджету, стабілізації національної грошової одиниці та залучення іноземних інвестицій.

Аналіз досліджень і публікацій. Проблеми співпраці України з міжнародними валютно-кредитними організаціями та безпосередньо з Міжнародним валютним фондом досліджували такі вітчизняні вчені-економісти як О. Василик, А. Гальчинський, М. Гузь, М. Савлук, В. Стельмах, С. Круглик, І. Михайловська та інші. Водночас, динамічність євроінтеграційних процесів та одночасне посилення кризових явищ у вітчизняній економіці, зумовлює необхідність подальшого вивчення ряду дискусійних питань, що супроводжують ці процеси. Необхідним є дослідження впливу кредитної підтримки з боку міжнародних валютно-кредитних організацій, зокрема, Міжнародного валютного фонду, на економіку України.

Мета статті. Розглянути основні етапи співпраці України з Міжнародним валютним фондом, дослідити вплив співробітництва на вітчизняну економіку в сучасних умовах, виявити позитивні та негативні наслідки.

Виклад основного матеріалу. Міжнародний валютний фонд (МВФ) – одна з найстаріших та найвпливовіших валютно-кредитних установ міжурядового співробітництва. МВФ було створено у липні 1944 р. на Бреттон-Вудській міжнародній валютній конференції. Формальне існування організація розпочала в грудні 1945, після підписання першими 29-ма державами угоди, розробленої на конференції. Свою діяльність МВФ розпочав 1 березня 1947 року, як частина Бреттон-Вудської валютної системи. Того ж року Франція стала першою країною, що отримала кредит від МВФ.

Україна стала членом МВФ 3 червня 1992 року з прийняттям Закону України «Про вступ України до Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції та

розвитку, Міжнародної асоціації розвитку та Багатостороннього агентства по гарантіях інвестицій».

Відносини МВФ з країнами колишнього СРСР, у тому числі з Україною, будуються відповідно до трьох типів програм. Програма першого типу – це програма системної трансформації економіки (Systemic Transformation Fasility – STF), реалізація якої дає змогу країні і Фонду співпрацювати. Це своєрідна підготовча програма, відносно проста у своїх вимогах і не потребує складного інвестиційного апарату в країні. Наступний крок – це стандартна програма під назвою «Стенд-бай» (Stand-bi). Це програма короткострокового фінансування спрямована на здійснення першочергових заходів, необхідних для досягнення макроекономічної стабілізації. Після реалізації цієї програми країна може укласти з МВФ угоду про програму розширеного фінансування (Extanded Fund Facility – EFF), яка спрямована на закріплення досягнень початкової стабілізації за програмою «Стенд-бай». Водночас тут значно більше уваги приділяється структурним змінам в економіці, тим елементам, які становлять основу подальшого економічного зростання [2, с. 555].

У процесі співробітництва України з МВФ в межах вищезазначених кредитних програм можна виділити кілька етапів (табл.1).

Таблиця 1

Етапи співробітництва України з Міжнародним валютним фондом

Етап	Назва програми (вид співпраці)	Запла-нована сума	Фактична сума	Мета програми	Кінцевий результат
Перший етап (1994-1995 рр.)	системна трансформа-ційна позика	1663,1 млн. дол.	763,1 млн. дол.	підтримка платіжного балансу України	завершено завчасно через невиконання Україною ряду умов програми
Другий етап (1995-1998 рр.)	три річні програмами «Стенд-бай»	1935 млн. дол.	1935 млн. дол.	підтримка курсу національної валюти; фінансування дефіциту платіжного балансу України	кошти отримано в повному обсязі
Третій етап (1998-2002 рр.)	програма розширеного фінансування	2,6 млрд. дол.	1591,0 млн. дол.	поповнення валютних резервів Національного банку України	Фонд не надав залишкової суми кредитів, визнавши негативними висновки виконання програми
Четвертий етап (2002-2005 рр.)	попереджу-вальна програма «Стенд-бай»	600 млн. дол.	——	підтримка платіжного баланс або валютних резервів у разі погіршення їх стану	строк дії угоди закінчився відповідно до умов
П'ятий етап (2005-2008 рр.)	безкредитні стосунки	надання технічної допомоги	технічні місії МВФ	вирішення проблем макроекономічної, грошової, валютної, податкової та бюджетної політики	надання урядові технічної допомоги у різних сферах
Шостий етап (2008-2010 рр.)	дворічна угода «Стенд-бай»	16,43 млрд. дол.	10,6 млрд дол.	фінансування дефіциту державного бюджету	дію програми припинено через недотримання Україною умов програми
Сьомий етап (2010-2012 рр.)	угода «Стенд-бай» на 2,5 роки	15,15 млрд дол.	1,9 млрд дол.	погашення дефіциту державного бюджету; поповнення золотовалютних резервів	МВФ відклав видачу 3-го траншу через невиконання умов Меморандуму
Сучасний етап (2014 рік)	дворічна програма «Стенд-бай»	1591,0 млн дол.	4,58 млрд дол.	поповнення резервів Національного банку; підтримка державного бюджету	програма діє

Джерело: *складено автором за даними [2, 6]*

Як бачимо з табл.1, продовж всієї історії співпраці України з МВФ, майже всі програми кредитування завершувались завчасно, через невиконання або неналежне виконання Україною умов програм. Виключення становив лише другий етап, коли кошти було отримано в повному обсязі, та четвертий і п'ятий етапи безкредитних відносин, коли

Україна отримувала від МВФ лише технічну допомогу. Однак, надання кредитних ресурсів Україні МВФ, навіть не в повному обсязі, здійснювало вагомий вплив на стабілізацію макроекономічної ситуації в країні подовж всього періоду співробітництва.

Ресурси, отримані від МВФ на шостому і сьомому етапах, дали змогу Уряду та Національному банку України втримати макроекономічну ситуацію під контролем, не допустити дефолту та подальшої девальвації гривні. В умовах глибокої фінансово-економічної кризи ці кошти дали змогу не скорочувати фінансування соціальних видатків [2, с. 555].

Навесні 2014 року МВФ затвердив для України чергову програму «Стенд-бай». Цього разу Україна отримала доступ до SDR 10 976 млрд протягом двох років (екв. близько 17 млрд доларів). Від початку планувалися дев'ять траншів, чотири з яких мали надійти у 2014 році. Натомість, станом на кінець грудня, Україна отримала тільки два, загальним обсягом SDR 2 973 млн (4,6 млрд доларів США): перший обсягом SDR 2 058 млн (3,2 млрд доларів США) у травні та другий обсягом SDR 915 млн (1,4 млрд доларівСША) у вересні (табл. 2) [10].

Таблиця 2

Орієнтовний графік надходження коштів від МВФ у рамках дворічної програми кредитування «Стенд-бай»

Рік	Очікувана сума	Транші	Дата отримання траншу	
			План	Факт
2014	7,4 млрд дол.	1-й – SDR 2058,3 млн*	травень 2014	7 травня 2014
		2-й – SDR 914,7 млн*	25 липня 2014	4 вересня 2014
		3-й – SDR 914,7 млн* 4-й – SDR 914,7 млн*	25 вересня 2014	очікується на початку 2015
2015	8,5 млрд дол.	5-й – SDR 1,372 млрд*	1-й квартал 2015	за результатами моніторингових місій МВФ
		6-й – SDR 1,372 млрд*	2-й квартал 2015	
		7-й – SDR 1,372 млрд*	3-й квартал 2015	
		8-й – SDR 1,372 млрд*	4-й квартал 2015	
2016	1,1 млрд дол.	9-й – SDR 686 млн*	Середина березня 2016 року	за результатами моніторингових місій МВФ

**курс SDR станом на 30.04.2014 становив 1 SDR = 1,55 USD*

Джерело: *складено автором за даними [9]*

На прохання українського уряду МВФ погодився об'єднати третій та четвертий транші. Очікувалось, що вони надійдуть до кінця 2014 року, однак досі цього не сталося. Спочатку основною причиною затримки називали вибори та формування нового уряду, однак, на сьогодні думки експертів в даному питанні розійшлися. Все частіше лунають заяви про відстрочення траншів через недотримання Україною умов МВФ. Вони пов'язані, зокрема, з рівнем дефіциту державного бюджету та розміром золотовалютних резерві.

Наразі уряд України розраховує на ухвалення найближчим часом законів про внесення змін до податкового та бюджетного кодексів, що може значно збільшити шанси на отримання наступних траншів.

Відновлення співпраці з МВФ навесні цього року допомогло Україні повернути довіру інших кредиторів. Після затвердження програми «Стенд-бай», Україні зголосилися надати чималі кредити Європейський Союз (ЄС), Світовий банк, США, Канада, та Японія [10].

Наприклад, на сьогодні ми маємо дві чинні програми макрофінансової допомоги від ЄС (табл. 3).

Мета цих програм – економічно та фінансово підтримати Україну. Водночас вони спрямовані на заохочення проведення структурних реформ у сферах, управління

державними фінансами, боротьби проти корупції, оподаткування, енергетичного сектору та реформ фінансової сфери.

Таблиця 3

Графік надходження коштів макрофінансової допомоги від ЄС

Назва програми	Дата схвалення	Загальна сума	Транші	Дата отримання траншу
Макрофінансова допомога для України (MFA I).	2010*	610 млн.	1-й – 100 млн. євро 2-й – 10 млн. євро 3-й – 250 млн. євро 4-й – 250 млн. євро	20 травня 2014 12 листопада 2014 Очікується в лютому 2015
Макрофінансова допомога для України (MFA II).	14 квітня 2014	1 млрд.	1-й – 500 млн. євро 2-й – 500 млн. євро	17 червня 2014 3 грудня 2014

** впровадження даної програми не було розпочато до 2014 року через невиконання умов*
Джерело: *складено автором за даними [6, 8]*

Отже, продовження співпраці з МВФ є вирішальним, для можливості подальшого фінансування дефіциту державного бюджету за рахунок порівняно дешевих позик, як від МВФ так і від інших міжнародних фінансово-кредитних організацій. Також співпраця з України з МВФ є важливою для збереження належного іміджу країни, що допоможе зберегти привабливість для іноземних інвесторів.

Однак, поряд з позитивними моментами, співробітництво з МВФ має і негативні наслідки. Україна стала чи не найбільшим у світі боржників МВФ. Також, Фонд як і раніше, продовжує висувати стандартні вимоги до всіх без винятку країн світу, що користуються його позиками. Зокрема, це досить жорсткі умови соціального характеру, такі як підвищення пенсійного віку, скорочення видатків на соціальну допомогу, заборона підвищення заробітної плати та рівня прожиткового мінімуму протягом певного періоду.

Висновки. Проаналізувавши основні етапи співпраці України з Міжнародним валютним фондом та вплив співробітництва на вітчизняну економіку в сучасних умовах, можна зробити наступні висновки:

1. Продовж всього періоду співпраці України з МВФ відносини будувалися на основі трьох типів програм: програма системної трансформації економіки, стандартна програма короткострокового кредитування «Стенд-бай» та програма розширеного фінансування. Також присутні були періоди безкредитних стосунків, коли МВФ надавав Україні різного роду технічну допомогу. Більшість програм було завершено завчасно, через невиконання умов надання кредитів.

2. На сучасному етапі співробітництва України з МВФ діє чергова програмам «Стенд-бай», затверджена навесні 2014 року. Максимальна сума коштів доступна за даною програмою становить близько 17 млрд дол. США, однак кінцевий результат залежатиме від ефективності проведення структурних реформ та виконання раду умов Фонду.

3. Співпраця України з МВФ є важливою, а інколи і необхідною умовою, для отримання коштів від інших міжнародних валютно-кредитних установ, однак має як позитивні так і негативні наслідки для вітчизняної економіки.

Позитивним є те, що Україна має можливість фінансувати дефіцит державного бюджету, поповнювати золотовалютні резерви та розраховуватись з зовнішніми борами за рахунок порівняно дешевих позик. Також співпраця з МВФ чинить суттєвий вплив на збереження позитивного іміджу країни для формування сприятливого інвестиційний клімату.

До негативних наслідків слід віднести швидке зростання валового зовнішнього боргу України, стандартні вимоги до всіх без винятку країн світу та жорсткі вимоги соціального характеру. Останні, зокрема, чинять негативний вплив на добробут населення в довгостроковій перспективі.

Отож, перед тим як залучати черговий кредит від МВФ чи іншої міжнародної валютно-кредитної організації, варто адекватно оцінювати всі переваги та недоліки такої позики. Структурні реформи економіки повинні здійснюватись не лише заради отримання наступних траншів, а для реального подолання існуючих проблем в країні. Адже, залучення іноземних кредитів не панацея для виходу країни з кризи, а лише відстрочення можливого дефолту.

Література:

1. Валовой внешний долг Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://index.minfin.com.ua/index/debt/
2. Гроші та кредит: підручник / [М. І. Савлук, А. М. Мороз, І. М. Лазепко та ін.]; за наук. ред. М. І. Савлука. – 6-те вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2011. – 589 с.
3. Держстат погіршив оцінку падіння ВВП України в ІІІ кварталі 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://24tv.ua/home/showSingleNews.do?derzhstat_pogirshiv_otsinku_padinnya_vvp_ukrayini_v_iii_kvartali_2014_roku&objectId=519333.
4. Держстат погіршив оцінку падіння ВВП України у третьому кварталі до 5,3% [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economics.unian.ua/ finance/1019858-derjstat-pogirshiv-otsinku-padinnya-vvp-ukrajini-u-tretomu-kvartali-do-53.html]
5. Золотовалютний резерв скоротився до $9,9 млрд [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tyzhden.ua/News/125135
6. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/index
7. Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/index
8. Офіційний сайт Представництва Європейського Союзу в Україні режим доступу: http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/index_uk.htm
9. Україна просить МВФ об’єднати 3-й і 4-й транші кредиту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ua.korrespondent.net/business/ financial/3408239-ukraina-prosyt-mvf-obiednaty-3-y-i-4-y-transhi-kredytu
10. Шибалкіна Ю. Хто дає гроші Україні [Електронний ресурс] / Ю. Шибалкіна. – Режим доступу: http://news.finance.ua/ua/news/~/339020

Plysa V.Yo.
Professor
Ivan Franko National University of L’viv

POST-CRISIS MODERNIZATION OF INSURANCE MARKET OF UKRAINE

Плиса В. Й.
к.е.н., професор
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПОСТКРИЗОВА МОДЕРНІЗАЦІЯ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Despite the significant number of reasonable proposals and summaries on various aspects of the concept of improving the insurance market, there is no systematic studies of complex problems of a strategy to modernize Ukraine's insurance market, which would put the process on solid theoretical ground and formulate the methodological foundations of the state strategy of development of insurance systems in Ukraine. The choice of way of subsequent insurance market development can be opened out in the form of a few scenarios which answer on the maintenance the hope of those or other groups of subjects of the national insurance system. Ideal, which satisfies all groups of subjects of the insurance system of strategy of development, does not exist; at every variant, from the point of view all interested parties, there are not only pluses but also minuses. Most attention deserves modernization strategy of the insurance market. The essence of this strategy in the insurance market orientation and its structures to on improve, progress, development and implementation of new goals and priorities.

Keywords: *insurance market, state adjusting, insurer, insure, aims of development, strategy of post-crisis development, modernization.*

Незважаючи на значну кількість слушних пропозицій та узагальнень щодо різних аспектів вдосконалення концепції посткризового розвитку страховому ринку, поки що немає системних комплексних досліджень проблем формування стратегії модернізації страхового ринку України, які поставили б цей процес

на міцний теоретичний ґрунт і сформулювали методологічні засади розробки державної стратегії розвитку страхової системи в Україні. Вибір шляху посткризового розвитку страхового ринку може розгортатися у формі кількох сценаріїв, що відповідають за своїм змістом сподіванням тих чи інших груп суб'єктів національної страхової системи. Найбільшої уваги заслуговує стратегія посткризової модернізації страхового ринку. Суть цієї стратегії в орієнтації страхового ринку та його структур на удосконалення, прогрес, розробку та реалізацію нових цілей, пріоритетів.

Ключові слова: *страховий ринок, страховик, страхувальник, цілі розвитку, стратегія посткризового розвитку, модернізація.*

Якість страхового ринку визначається його роллю, місцем та функціями в соціально-економічній системі. Якісну та кількісну визначеність цього ринку не можна розкрити, обмежуючись його рівнем. Страховий ринок України формується і розвивається не сам по собі, він значною мірою детермінований умовами й закономірностями, що знаходяться поза ним, виступає в ролі фінансового стабілізатора, який дає змогу суспільству компенсувати збитки, що настають внаслідок непередбачуваних випадкових подій.

Таблиця 1

Основні показники діяльності страхового ринку України та його динаміка у 2011-2013 роках [1, 2, 3]

Показник	2011	2012	2013	Темпи приросту	
				2012/2011	2013/2012
				%	%
Кількість договорів, крім договорів з обов'язкового страхування від нещасних випадків на транспорт	30224,5	35204,8	87328,5	16,5	148,1
Кількість договорів з обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті	587768,0	142952,0	97952,0	-75,7	-31,5
Страхова діяльність, млн. грн.					
Валові страхові премії	22693,5	21508,2	28661,9	-5,2	33,3
Валові страхові виплати	4864,0	5151,0	4651,8	5,9	-9,7
Рівень валових виплат, %	21,4%	23,9%	16,2%	-	-
Чисті страхові премії	17970,0	20277,5	21551,4	12,8	6,3
Чисті страхові виплати	4699,2	4970,0	4566,6	5,8	-8,1
Рівень чистих виплат, %	26,2%	24,5%	21,2%	-	-
Перестрахування, млн. грн.					
Сплачено на перестрахування	5906,2	2522,8	8744,8	-57,3	246,6
Виплати, компенсовані перестраховиками	731,6	537,8	486,7	-26,5	-9,5
Отримані страхові премії від перестрахувальників-нерезидентів	429,1	275,4*	324,0	-35,8*	17,6
Виплати, компенсовані перестрахувальникам-нерезидентам	578,0	15,9*	27,4	-97,3*	72,3
Страхові резерви, млн. грн.					
Обсяг сформованих страхових резервів	11179,3	12577,6	14435,7	12,5	14,8
резерви зі страхування життя	2663,8	3222,6	3845,8	21,0	19,3
технічні резерви	8515,5	9355,0	10589,9	9,9	13,2
Активи страховиків та статутний капітал, млн. грн.					
Загальні активи страховиків (згідно з формою 1 (П(С)БО 2))	48122,7	56224,7	66387,5	16,8	18,1
Активи, визначені ст. 31 Закону України «Про страхування» для представлення коштів страхових резервів	28642,4	48831,5	37914,0	70,5	-22,4
Обсяг сплачених статутних капіталів	14091,8	14579,0	15232,5	3,5	4,5

**Показник перераховано у 2013 році*

Джерело: Підсумки діяльності страхових компаній за 2011 рік. http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/sk_4kv_2011.pdf;
Підсумки діяльності страхових компаній за 2012 рік. http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/SK_IV_kv_%202012.pdf;
Підсумки діяльності страхових компаній за 2013 рік. http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_%202013.pdf.

Виступаючи відносно самостійною ланкою, частиною макроекономіки, страховий ринок України у процесі свого становлення зазнав впливу широкого спектру економічних, організаційних, інституційних та інших чинників. Формуючи стратегії посткризового розвитку національного страхового ринку важливо повно врахувати вплив історично неухильно наростаючих процесів соціалізації, екологізації та гуманізації економічного життя. Тільки такий підхід дасть змогу сформувати цивілізований страховий ринок в Україні

та забезпечити його стійкий та динамічний розвиток у післякризовий період.

Основні показники діяльності страхового ринку України та його динаміка представлені в табл. 1.

Становлення системи страхових відносин, формування інституційних механізмів страхового захисту, адекватних глобальним змінам, що відбуваються в світовій господарській системі, вимагає розробки концепції модернізаційного розвитку національного страхового ринку, з урахуванням розширення різноманіття елементів й зв'язків, функцій і структур, організацій та інституцій страхового ринку, тенденцій розвитку національних страхових операторів в умовах глобалізації страхового простору.

У посткризовий період страховикам і страхувальникам прийдеться вибудовувати відносини на нових умовах. Це зумовлює необхідність дослідження перспектив розвитку страхового ринку України, правильного вибору орієнтирів його розвитку й визначення потенціалу зростання. Усе це вимагає теоретичного обґрунтування і вирішення комплексу проблем, пов'язаних з розробленням наукових підходів й практичною переоцінкою стратегії розвитку страхового ринку України в посткризовій перспективі.

Враховуючи сутнісні характеристики поняття «модернізація» в науковому дискурсі, зазначимо, що специфіка його формулювання визначена обраними теоретичними підходами та конкретними дослідницькими завданнями. Опрацювання рефлексії щодо наукової термінології з позицій економічного розвитку дало підстави визначити модернізацію як творчо-перетворюючу функцію розвитку, що характеризує орієнтацію суспільства та його структур на удосконалення, прогрес, розробку та реалізацію нових цілей, пріоритетів, стратегій.

Стратегія посткризової модернізації страхового ринку повинна передбачати: розширення конкуренції на страховому ринку; формування ефективної страхової політики; налагодження взаємодії страхового підприємництва, держави та суспільства; вагомий вплив держави; підвищення якості інститутів (незалежність і непідкупність суддів, зниження рівня корупції, зміцнення законності, поліпшення якості державного управління); забезпечення високого рівня людського капіталу; створення інноваційної економіки.

Таким чином, сфера інтересів достатньо широка, але існує низка принципових розбіжностей щодо можливих термінів і раціональних методів вирішення цих задач. Перш за все розбіжності виникають у зв'язку з питанням про те, чи повинна стратегія модернізації спиратися в першу чергу на методи і інструменти стимулювання економічного зростання, або слід зосередити зусилля на вдосконаленні інститутів.

Прихильники «інституційної посткризової модернізації страхового ринку» вважають, що втручання некваліфікованої і корумпованої бюрократії може тільки нашкодити страховій системі. На їхню думку необхідно проводити інституційні реформи, направлені на поліпшення державного регулювання, придушення корупції, усунення адміністративних бар'єрів, вдосконалення людського капіталу тощо. Якщо ці задачі будуть вирішені хоч би частково, то страховий ринок в основному сам спроможний вирішити завдання швидкого зростання. А у разі труднощів йому допоможе кваліфікована та чесна держава.

Прихильники «проектного підходу» відзначають, що в умовах низької ефективності національної економіки зусилля зі створення ринкових інститутів низько результативні. Самі ж інститути фактично працюють на закріплення інерційної моделі розвитку. Тому необхідна інтенсифікація зусиль посткризової модернізації у ті галузі страхування, що володіють потенційно високою конкурентоспроможністю. Надалі доходи, отримані від реалізації цих проектів, треба направити на забезпечення посткризової модернізації основної маси галузей страхування.

Основна перепона при запровадженні стратегії посткризової модернізації – висока невизначеність майбутнього. Навіть п'ятирічні прогнози виявляються дуже неточними, не говорячи вже про довгостроковіші. Тим більшого значення набуває досвід інших країн, особливо тих, кому вдалося вирішити задачу наздоганяючого розвитку. На основі узагальнення цього досвіду теорією реформ сформульовані рекомендації по проведенню

інституційних перетворень, які слід було б прийняти до уваги при розробці та зіставленні стратегій модернізації страхового ринку в Україні (разом з прогнозом екзогенних параметрів і результатами моделювання вітчизняної страхової системи).

Як правило, у страхової системи, що розвивається, є тільки одна перевага перед розвиненими страховими ринками – «перевага відсталості»: можливість запозичення вже створених ними інститутів, методів управління і технологій страхування. Звичайно, не варто відмовлятися і від інновацій за окремими напрямами. Але страхові інновації – дороге задоволення, запозичувати набагато дешевше. Страховий ринок, що технологічно відстав, в принципі може використовувати свою «перевагу» у всіх галузях страхування, здійснивши тим самим широкомасштабну модернізацію. При цьому інституційні підсистеми, відповідальні за власне інноваційний розвиток, на перших етапах повинні відігравати меншу роль. Таким чином, саме завдання запозичення і слід покласти в основу наздоганяючої стратегії. Досвід країн «економічного дива» підтверджує цей висновок.

Широкомасштабне запозичення вимагає ретельної координації зусиль різних економічних агентів, високорозвинутої науки і спеціальних інститутів. Інститути запозичення – важлива частина системи інтерактивного управління зростанням, «інтерактивна модернізація».

Передчасна орієнтація на «інноваційний розвиток страхової системи» викликає асоціації з політикою «великого стрибка» і може привести до неефективного використання, розбазарювання ресурсів. У завданні запозичення мета визначена набагато чіткіше в порівнянні з інноваційним розвитком. Це є важливим аргументом на користь концентрації інформації і координації діяльності.

Ефективна посткризова стратегія повинна бути гнучкою і передбачати своєчасну зміну як цілей стимулювання, так і засобів їх досягнення. Зауважимо, що запозичення «найпередовішої» страхової політики нерідко пригнічує зростання. Таким чином, необхідно вчасно міняти страхову політику, уникаючи як невиправданої інерції, так і «забігу вперед».

Політика стимулювання швидкого зростання страхового ринку при поступовому поліпшенні інститутів може призвести до успішної модернізації внаслідок того, що причинний зв'язок між зростанням й інститутами – двосторонній. Не тільки покращення інститутів сприяє зростанню, але й швидке зростання полегшує вдосконалення інститутів. Один з можливих механізмів, що породжує другий ефект, – зменшення відносної ефективності поведінки, що відхиляється. Інший чинник – збільшення чисельності страховиків і страхувальників, зацікавлених в покращенні інститутів.

Рекомендації, вироблені теорією реформ, справджуються і для інституційних траєкторій, що передбачені стратегіями посткризової модернізації. У стислому вигляді найважливіші з цих рекомендацій містяться в понятті «перспективні траєкторії». Інституційна траєкторія називається перспективною, якщо вона узгоджена з ресурсними, технологічними і інституційними обмеженнями та передбачає вбудовані механізми, стимулюючі заплановані зміни інститутів і що запобігають виникненню дисфункцій та інституційних пасток. Зокрема, перспективна траєкторія повинна: враховувати можливості ухвалення політичних рішень про реформи і відмови від них; враховувати статичну і динамічну компліментарність інститутів, передбачаючи раціональну послідовність інституційних змін; забезпечувати ослаблення ресурсних, технологічних і інституційних обмежень руху уздовж траєкторії; включати ефективні заходи по забороні перерозподільної активності; формувати інституційні очікування, стимулюючі рух уздовж траєкторії; передбачати принаймні часткову компенсацію втрат основним групам економічних агентів, які могли б програти унаслідок інституційних змін, здійснюваних державою; поєднуватися з державною політикою стимулювання економічного зростання.

Численні приклади показують, що виконання цих вимог забезпечує високі шанси на успіх реформи, а їх порушення, навпаки, веде до надмірно високих витрат, дисфункцій та інституційних пасток.

Щоб зменшити ризики, пов’язані з невизначеністю майбутнього, держави прагнуть

обирати страхову політику, інваріантну по відношенню до прогнозів, залишаючи можливість ухвалення конкретних рішень. Звідси розпливчатість формулювань, характерна для планів розвинених країн, пошук «критичних технологій», а також залучення широкого круга експертів й інтерактивні методології розробки стратегії розвитку страхового ринку.

У цьому відношенні наздоганяючі страхові ринки володіють перевагою: їм відомі напрями розвитку страхових технологій та інститутів, з великою вірогідністю сприяючі підвищенню добробуту. Ця інформація могла б бути успішно використана страховим ринком, коли б не необхідність внутрі- і міжсекторної координації. Перша обумовлена екстернальним ефектом освоєння нових страхових технологій, друга – екстернальними ефектами, що виникають при плануванні довгострокових страхових операцій страховиками й страхувальниками. Порівняльна ясність цілей і наявність вказаних екстернальних ефектів визначають доцільність розробки довгострокових стратегій і їх особливості. Недолік же інформації (все ще вельми значний) і взаємне недовір'я приватних агентів і держави можуть бути, принаймні частково, подолані за рахунок інтерактивного характеру розробки стратегій.

Таким чином, посткризова модернізація страхового ринку України передбачає досягнення низки таких цілей: створення та розвиток інституціонального середовища, сприятливого для страхової бізнесу і виконання ним своїх функцій; формування та розвиток інфраструктурного середовища, сприятливого для страхової бізнесу і виконання ним своїх функцій; створення та успішне функціонування страхової системи спроможної захистити майнові інтереси держави, громадян та господарюючих суб'єктів; формування незалежної, справедливої та компетентної контрольно-наглядової системи спроможної забезпечити баланс між контролем за дотриманням встановлених правил і втручанням у діяльність суб'єктів страхової системи; встановлення процедур і правил, що забезпечуватимуть виявлення та врахування інтересів кожної групи у процесі прийняття рішень на всіх рівнях влади, посилення конкуренції і відповідальності за результати й наслідки прийнятих та реалізованих рішень; створення механізмів рівноправного діалогу страхових організацій, страхувальників та держави з ключових питань розвитку, результати якого стають основою нормативних рішень, що приймають; підтримка суб'єктів страхового ринку у питаннях самоорганізації; відновлення довіри суб'єктів страхового ринку до державних інститутів, боротьба з корупцією на основі формування процедур і правил контролю за діяльністю органів влади; реалізація політики розвитку конкуренції і жорстке присікання будь-яких проявів монополізму для забезпечення рівних умов діяльності, за яких перемагають найефективніші страхові організації; створення умов для того, щоб страхові інновації стали головним інструментом конкурентної боротьби; повномасштабна інтеграція страхового ринку України у світовий страховий простір.

Щоб досягти бажаних цілей, треба створити: інституційну систему для вироблення стратегії посткризової модернізації страхового ринку, сумісну з наявними культурними, політичними й інституційними обмеженнями; систему інтерактивного управління зростанням страхового ринку. Її функціонування повинне спиратися на такі коаліції інтересів, які в нинішній ситуації мають шанси стати коаліціями дії.

Література:

1. Підсумки діяльності страхових компаній за 2011 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/sk_4kv_2011.pdf.
2. Підсумки діяльності страхових компаній за 2012 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/SK_IV_kv_%202012.pdf.
3. Підсумки діяльності страхових компаній за 2013 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_%202013.pdf.

Portna O. V.
Associate Professor, Cand. Sci. (Econ.)
Doctoral candidate of the Department of Economic Theory and Economic Management Methods at V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine

FORMATION AND FUNCTIONS OF A COMPREHENSIVE FINANCIAL CAPACITY OF UKRAINE

Портна О. В.
канд. екон. наук, доцент
докторант кафедри економічної теорії та економічних методів управління Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна, Україна

ФОРМУВАННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ СУКУПНОГО ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

A number of features, problems and prospects for forming financial resources of a comprehensive financial capacity of Ukraine have been studied. Possible strategies of improving effective operation of a comprehensive financial capacity of the country have been suggested with the aim of providing for its expanded reproduction.
Key words: *a comprehensive financial capacity of Ukraine, financial resources*

Розглянуто сучасні проблеми та перспективи формування фінансових ресурсів сукупного фінансового потенціалу України. Наведено напрями підвищення ефективності функціонування сукупного фінансового потенціалу країни з метою забезпечення його розширеного відтворення.
Ключові слова: *сукупний фінансовий потенціал країни, фінансові ресурси*

Невизначеність світової економічної перспективи, «млявість» міжнародних потоків товарів і капіталів, негативні тренди у царині глобальних фінансів, криза національних бюджетів провідних західних країн не можуть не відбиватися й на економіці України, яка є відкритою до впливів з боку світової кон'юнктури [7, с. 21]. Нестабільність ситуації у світовій економіці, поряд з іншими внутрішніми та зовнішніми чинниками, ускладнює умови функціонування національної економіки України, знижується можливість її ресурсного забезпечення, макроекономічного збалансування. Глобальному економічному середовищу, за висновками та прогнозами провідних міжнародних фінансових інститутів, залишаються притаманними ознаки економічної депресії та досить високого рівня невизначеності перспектив і макроекономічної нестабільності. 2012-2013 роки продемонстрували нестійку динаміку глобальної економіки. У 2012 р. економіки промислово розвинених країн продовжували балансувати на межі спаду, вражені чотирма основними проблемами, які взаємно підсилювали негативні тренди: суверенні боргові кризи, слабкий банківський сектор, низький сукупний попит (наслідок зростання безробіття та жорстких заходів бюджетної економії), а також неефективна інституційна політика [7, с. 23].

За цих умов важливого значення набуває формування та накопичення в достатньому обсязі фінансових ресурсів сукупного фінансового потенціалу країни. Світові тренди та сучасні соціально-економічні й політичні умови України зумовлюють потребу у створенні міцного сукупного фінансового потенціалу країни, стійкого до впливу зовнішніх та внутрішніх загроз в умовах посилення макроекономічної нестабільності. Проблеми формування та функціонування сукупного фінансового потенціалу України є відносно новим напрямом наукових досліджень.

Дослідженням питань щодо сутності, джерел та способів формування фінансових ресурсів різних складових сукупного фінансового потенціалу країни займалося багато як вітчизняних, так і зарубіжних вчених-економістів.

Вивченню фінансово-економічної поведінки домогосподарств присвячено чимало ґрунтовних праць науковців серед яких М. Ватаманюк, В. Вітлінський, О. Гай, К. Губін, О. Гладун, Т. Кізима, В. Леонов, С. Юрій та багато інших.

Питання, пов'язані з фінансами суб'єктів господарювання, висвітлюються в роботах науковців, таких як І. Бланк, Л. Зятковська, М. Коробов, М. Лапішко, А. Поддєрьогін та багато інших.

Проблемні питання державних фінансів, розвитку фінансового потенціалу держави досліджуються багатьма вченими, серед яких О. Богачова, В. Геєць, В. Глущенко, А. Гриценко, Л. Дробозіна, О. Крук, Л. Лисяк, І. Луніна, В. Опарін, Д. Полозенко, О. Павлюк, В. Федосов, І. Чугунов, І. Чуницька та багато інших.

Зазначені наукові розвідки стосуються окремих складових сукупного фінансового потенціалу країни, з точки зору останнього носять фрагментарний характер. Актуальність даного дослідження представлена необхідністю реалізації національних інтересів, одним з джерел фінансового забезпечення яких стає сукупний фінансовий потенціал України.

У фінансовому забезпеченні соціально-економічної стабілізації особливе місце посідають фінансові ресурси сукупного фінансового потенціалу України. Оскільки формувальними елементами сукупного фінансового потенціалу країни є фінансові ресурси, міцність сукупного фінансового потенціалу країни багато в чому залежить від його спроможності формувати та ефективно реалізовувати фінансові ресурси всіх складових останнього. Наявність достатнього обсягу сукупних фінансових ресурсів – необхідна умова ефективного функціонування всієї економічної системи.

Безперебійне формування фінансових ресурсів сукупного фінансового потенціалу країни, їх раціональне функціонування мають величезне значення, оскільки фінансові ресурси є найважливішим грошовим джерелом відтворювальних процесів. Зниження обсягу фінансових ресурсів сукупного фінансового потенціалу країни обмежує можливості цілеспрямованого впливу фінансів на стабілізацію національної економіки, вирішення актуальних економічних і соціальних задач. В останні роки динаміка фінансових ресурсів в Україні характеризувалася негативною тенденцією – уповільненням, а потім і падінням темпів їхнього зростання. Причина цього полягає в кризових явищах, що негативно позначається на динаміці ВВП та інших соціально-економічних показниках (табл. 1).

Таблиця 1

Індекси основних соціально-економічних показників України (у відсотках до попереднього року) [3]

Основні соціально-економічні показники	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ВВП (в цінах попереднього року	107,9	102,3	85,2	104,1	105,4	100,2	100,0
у розрахунку на одну особу	108,6	102,9	85,6	104,5	105,8	100,4	100,3
Реальний наявний дохід населення	114,8	107,6	90,0	117,1	108,0	113,9	105,3
Фінансовий результат до оподаткування	178,2	6,6	*	*	209,5	83,4	29,1
Середньомісячна заробітна плата номінальна реальна	 129,7 112,5	 133,7 106,3	 105,5 90,8	 120,0 110,2	 117,6 108,7	 114,9 114,4	 107,9 108,2

** за 2000-2008 рр. – фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування*

Важливу роль у стабілізації цих процесів треба відвести сукупному фінансовому потенціалу, формування та функціонування якого впливає на:

– мобілізацію та накопичення сукупності фінансових ресурсів країни [6];

– розподіл та перерозподіл грошових потоків та їх концентрацію у пріоритетних галузях економіки;

– запобіганню відпливу капіталів за кордон;

– національний капітал;

– забезпечення стабільності національної грошової одиниці;

– здійснення виваженої політики внутрішніх та зовнішніх запозичень та ін. [1, с. 200].

Розмаїття фінансових відносин, що виникають у процесі формування та функціонування сукупного фінансового потенціалу країни й вартісного розподілу, обумовлює наявність різних видів фінансових ресурсів всіх складових останнього. У сучасних економіко-політичних умовах України спостерігається нестача фінансових ресурсів у всіх складових сукупного фінансового потенціалу країни. Це обумовлено втратою суб'єктами сукупного фінансового потенціалу країни (домогосподарствами, суб'єктами господарювання, державою) власних фінансових ресурсів внаслідок їх збиткової діяльності та інфляційних процесів; політичною та соціальною напругою, що супроводжується іммобілізацією фінансових ресурсів; високою вартістю залучення позикових коштів. Тобто відбувається звужене відтворення фінансових ресурсів сукупного фінансового потенціалу України.

Таблиця 2

Дефіцит та джерела фінансування Державного бюджету України (млн. грн.) [3]

Показники	2005	2010	2011	2012	2013
Перевищення видатків над доходами	7945,7	64265,5	23557,6	53445,2	64706,7
Джерела фінансування дефіциту					
Внутрішнє фінансування	6997,5	17007,2	9852,8	40611,0	50777,0
Зовнішнє фінансування	948,2	47258,3	13704,8	12834,2	13929,7

Нестача фінансових ресурсів негативно впливає на функціонування всіх складових сукупного фінансового потенціалу країни та всієї національної економіки. При цьому зменшуються можливості фінансування суб'єктів господарювання, населення, скорочуються надходження до бюджетів. У період фінансової кризи домогосподарствам, суб'єктам господарювання, державі стає набагато складніше забезпечувати себе фінансовими ресурсами. По суті фінансові ресурси є базисним ресурсом, без якого неможливе функціонування всіх інституційних секторів економіки. Формування та використання фінансових ресурсів сукупного фінансового потенціалу країни здійснюється в процесі фінансово-господарської діяльності складових останнього, в результаті якої постійно відбуваються зміни в розмірах і структурі засобів, що залучаються з зовнішніх та внутрішніх джерел.

Спираючись на думки Л. Привалової, Л. Шило, Н. Гнип [5, с. 147; 3], можна зазначити, що функціонуючи в умовах ринкової економіки, суб'єкти сукупного фінансового потенціалу країни постійно здійснюють операції з фінансовими ресурсами, результатом яких можуть стати втрати або приріст наявного фінансового потенціалу. Втрати фінансового потенціалу призводять до негативних наслідків у поточному та перспективному періодах.

Різноманіття чинників, як впливають на сукупний фінансовий потенціал країни, їхня динамічність вимагають безпосереднього впливу на фінансові ресурси з метою їх активної мобілізації, раціонального використання і поліпшення фінансового стану всіх складових сукупного фінансового потенціалу країни. До макроекономічних чинників відносять [5, с. 149]:

– інфляцію;
– зміну ціни на ресурси;
– зміну політичного курсу влади;
– зміну правового поля;
– стан розвитку фінансового ринку;
– стан економіки в цілому.

Основними джерелами формування фінансових ресурсів сукупного фінансового потенціалу країни традиційно є власні та залучені кошти всіх складових останнього. Внутрішні джерела власних фінансових ресурсів мають велике значення для формування сукупного фінансового потенціалу країни. Ними забезпечується розширене відтворення,

фінансова безпека та стабільність як окремих складових, так і сукупного фінансового потенціалу країни загалом.

На думку І. Фурман «Україна має величезний економічний потенціал, але як країна з перехідною економікою відчуває гостру потребу у фінансових ресурсах, зокрема й зовнішніх кредитах міжнародних фінансових установ для трансформації економіки. Хоч уряд України й прагне зменшити залежність національної економіки від зовнішніх запозичень за допомогою активного залучення кредитних коштів на внутрішньому ринку, у найближчій перспективі зовнішні кредити відіграватимуть важливу роль у формуванні її фінансових ресурсів, оскільки можливості внутрішнього кредитного ринку обмежені» [8, с. 70]. Сьогодні Україна є потужним реципієнтом фінансової допомоги, що надходить у державу, насамперед, з Європейського Союзу.

Наступною проблемою сукупного фінансового потенціалу країни є знаходження такого формату перерозподілу сукупності мобілізованих та накопичених фінансових ресурсів останнього, який, забезпечуючи інтереси всіх складових сукупного фінансового потенціалу країни, створював умови для розширеного відтворення фінансових ресурсів останнього. «Оскільки існують значні відмінності, з одного боку, між численними інтересами державної влади та управління, а з іншого – між інтересами підприємницьких структур і фізичних осіб, проблема використання завжди обмежених фінансових ресурсів завжди злободенна» [4, с. 37].

У світлі вищезазначеного наукова спільнота розробила та пропонує безліч напрямів та заходів, що впливають на фінансові ресурси. Зупинимось тільки на деяких з них. Приєднуємося до думки багатьох вітчизняних фахівців, що потрібні нові стимули для внутрішнього реінвестування в галузі з високою часткою доданої вартості, активне впровадження політики імпортозаміщення, зміни у структурі експорту на користь продукції з глибокою переробкою та застосуванням нових технологічних рішень [7, с. 22]. У 2012 р. помітне сповільнення динаміки економічного зростання супроводжувалося значним зниженням динаміки інвестиційної діяльності. За результатами 2012 р. вкладено лише на 8,3% більше капітальних інвестицій, ніж у 2011 р. Отже, частка валового нагромадження основного капіталу у структурі ВВП залишається вельми низькою. У 2012 р. вона складала відповідно 18,8%. Такий розподіл ВВП на користь споживання формує загрози для подальшого забезпечення розширеного економічного відтворення. Не виправдалися також очікування щодо переорієнтації інвестиційних потоків із фінансово-розподільчих сфер у виробничу сферу економіки. Сформовані пріоритети інвестування засвідчують переважаючу інвестиційну привабливість секторів із високою ліквідністю та швидким обігом коштів [7, с. 28-29].

Потреба у забезпеченні пожвавлення національної економіки в умовах ризиків фінансової дестабілізації і зовнішнього, і внутрішнього походження вимагає дієвих важелів макроекономічної стабілізації. На сьогодні в Україні недостатньо ефективно виконуються функції сукупного фінансового потенціалу країни: мобілізація, накопичення та реалізація фінансових ресурсів останнього, їх перерозподілу на пріоритетні потреби економіки [6]. Це знижує потенціал економічного зростання, зумовлює накопичення ендогенних ризиків нестабільності та підвищену чутливість України до внутрішніх і зовнішніх шоків.

Для ефективного формування та функціонування сукупного фінансового потенціалу країни необхідно розробити систему фінансового регулювання на основі упереджувальних принципів у спосіб [7, с. 70-71]:

– посилення пруденційного нагляду за сукупним фінансовим потенціалом країни на основі формування механізму аналізу, контролю та моніторингу формування та функціонування останнього, виявлення вразливих секторів й каналів поширення кризових явищ між ними;

– підвищення рівня координованості заходів пруденційного нагляду України з відповідними заходами зарубіжних країн для забезпечення збалансованості потоків капіталу через кордони України;

– подолання фрагментарності системи фінансового регулювання сукупного фінансового потенціалу країни у спосіб формування системи інформаційної взаємодії та координації дій фінансових регуляторів складових останнього;

– посилення контролю держави за нарощуванням капіталізації та рівня ліквідності суб'єктів господарювання (особливо у фінансовому секторі), поширенням в обігу фінансових інновацій;

– посилення стимулюючого характеру монетарного та банківського регулювання;

– реструктуризації фінансового сектору, спрямованої на ослаблення олігополістичних тенденцій на фінансових ринках і захист конкурентного ринкового середовища;

– підвищення прозорості функціонування сукупного фінансового потенціалу країни загалом;

– розроблення ефективної стратегії консультацій із суспільством на основі використання рекомендацій науковців та експертів щодо розвитку засад фінансового регулювання сукупного фінансового потенціалу країни.

Безумовно, застосування зазначених заходів не вичерпують проблеми формування та функціонування сукупного фінансового потенціалу України. Це лише незначна спроба впорядкувати та регулювати формування та функціонування сукупного фінансового потенціалу країни.

Резюмуючи, можна зазначити, що фінансові ресурси сукупного фінансового потенціалу країни треба розглядати як засоби, які акумулюються суб'єктами сукупного фінансового потенціалу країни із внутрішніх та зовнішніх джерел грошових фондів з метою забезпечення процесу розширеного відтворення шляхом трансформації їх в інші види ресурсів, а також з метою досягнення високих фінансових результатів діяльності [5, 9].

Вельми важливо забезпечити консолідацію та максимально ефективне використання фінансових ресурсів сукупного фінансового потенціалу країни. Водночас держава не повинна намагатись підмінити своїми діями приватну ініціативу. Стандартні механізми «ручного керування» ставатимуть дедалі менш ефективними [7, с. 18]. Не тільки перерозподіл коштів, а створення макроекономічних умов для активної мобілізації, накопичення та ефективного функціонування сукупного фінансового потенціалу країни і всіх його складових стають ключовими рушіями фінансово-економічної стабілізації України.

Література:

1. Вовк В. Я. Теоретичні засади забезпечення фінансової безпеки банку / В. Я. Вовк // Проблеми економіки. – 2012. – № 4. – С. 200 – 204.
2. Гнип Н. О. Моделі формування фінансового потенціалу в рамках стратегії зростання підприємства / Н. О. Гнип // Держава та регіони. – 2010. – № 2. – С. 63 – 66.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/. – Назва з екрану.
4. Дзюб Р. М. Міжбюджетні трансферти як складова механізму розподілу бюджетних ресурсів між державним і місцевими бюджетами / Р. М. Дзюб // Вісник Львівської державної фінансової академії / голов. ред. Буряк П. Ю. – Львів : ЛДФА, 2013. – № 25. – С. 35 – 42.
5. Привалова Л. В. Роль фінансових ресурсів у структурі капіталу підприємства / Л. В. Привалова, Л. А. Шило // Вісник ДДФА : Економічні науки. – 2012. – 1(27). – С. 146 – 152. с. 147.
6. Портна О. В. Функції сукупного фінансового потенціалу країни / О. В. Портна // Вісник соціально-економічних досліджень. Збірник наукових праць. Випуск 1(52). – 2014. – С. 140 – 145.
7. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2013 році : Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД, 2013. – 576 с.
8. Фурман І. В. Стан зовнішньої заборгованості України перед міжнародними кредиторами: оцінка та напрями врегулювання / І. В. Фурман // Фінансовий простір. – 2013. – № 2(10). – С. 66 – 73. с.70.
9. Хотомлянський О. Л. Теоретичні основи управління фінансовими ресурсами підприємств / О. Л. Хотомлянський, І. О. Сі ненко // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 2. – С. 145 – 151.

Reinska V.B.
senior Lecturer
National University of Water Resources and Environmental Sciences, Rivne, Ukraine

THE THEORETICAL BASIS OF TAX REGULATION OF INVESTMENT

Рейнськая В.Б.
старший викладач
Національний університет водного господарства та природокористування, Рівне

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ

In the article the basic methods of tax incentives and investment process conducted a brief overview of international experience.
Keywords: *investments, taxes, tax credits, accelerated depreciation*

У статті розглянуто основні податкові методи стимулювання інвестиційного процесу та проводиться короткий огляд міжнародного досвіду.
Ключові слова: *інвестиції, податки, податкові пільги, прискорена амортизація.*

Формування системи ефективного оподаткування відбувається поки що емпіричним шляхом. Початок цього процесу було покладено впровадженням соціальних і страхових платежів з боку роботодавців і найманих працівників до бюджету держави та прогресивної шкали оподаткування з прибуткового податку на фізичних осіб. Поява додаткових коштів у бюджеті дозволила державі широко використовувати їх за двома основними напрямками: збільшуючи соціальні витрати та скорочуючи податкове навантаження на юридичних осіб з метою стимулювання їх інвестиційної активності.

До основних інструментів податкової політики, що на сьогодні знайшли своє застосування у розвинених індустріальних країнах для стимулювання інвестиційної активності підприємств, зараховують зниження ставок оподаткування, податкові канікули, відміну податків на реінвестування, інвестиційну податкову знижку, інвестиційний податковий кредит [1,с.17].

Методи впливу на інвестиційні процеси в економіці, що застосовуються у господарській практиці світового співтовариства, умовно можна розділити на два типи: пасивні і активні цільового призначення. Для економіки України характерні переважно пасивні.

До пасивних методів стимулювання інвестиційної діяльності належить просте зниження податкових ставок – з податку на прибуток, податку на додану вартість, соціальних та прибуткових податків і т. і. У цих методів є суттєвий недолік: держава надає платникам податків додатковий прибуток авансом, до отримання запланованого результату у вигляді нових інвестицій. Розраховуючи на те, що тиск конкуренції та добра воля підприємців спонукатимуть останніх використати додаткову надбавку до чистого прибутку на інвестиції.

Застосування податкових пільг на безоплатній і безповоротній основі, як показує світова практика, ефективне протягом 3-5 років. Подальше їх використання спричиняє негативні наслідки: деформування структури суспільного виробництва, нерівномірний розподіл податкового навантаження, недоотримання податків централізованими грошовими фондами. Зростання грошових коштів у розпорядженні платника податків внаслідок надання пільг може мати альтернативне використання: на поточне споживання або інвестиції. Зрозуміло, що відволікання ресурсів на поточне споживання зменшує інвестиційний ефект від послаблення податкового навантаження [3, с.21].

У випадку застосування податкової політики простого зменшення податкових ставок без цільового стимулювання інвестиційної активності виграє переважно найбагатший прошарок суспільства, оскільки підприємці 70% додаткового прибутку, що залишається у їх

розпорядженні внаслідок зменшення податків, витрачають на власні потреби і лише 30% на розвиток виробництва.

До активних методів цільового податкового стимулювання інвестиційної діяльності належать: політика прискореної амортизації, часткове вирахування із оподатковуваного прибутку витрат на інвестиції, надання інвестиційного податкового кредиту, повне вирахування із оподатковуваного прибутку усіх витрат на проведення НДДКР, активне використання податкових пільг цільового призначення для підприємств, що працюють в економічно відсталих і дотаційних районах, а також для новостворених малих і середніх підприємств та холдингів, повне звільнення від податку на прибуток у випадку її реінвестування.

В умовах активного застосування державою цільових податкових пільг, у підприємців зникають мотиви до ухиляння від сплати податку на прибуток. Держава сама пропонує їм варіанти звільнення від цього податку легальним шляхом отримання пільг цільового призначення.

У цьому варіанті економічний розвиток відбувається за схемою отримання пільг за інвестиції лише після їх здійснення. У свою чергу ставка з податку на прибуток перетворюється на стимул, за допомогою якого держава підштовхує підприємців до використання цільових податкових пільг. За таких умов прибуток дійсно виконує функції інструменту розвитку.

Викладене дозволяє констатувати, що у сучасних умовах податкова система складається із двох сфер з різними функціональними завданнями. Через першу держава шляхом встановлення податкових ставок за видами податків вилучає частину валового внутрішнього продукту з метою формування бюджету. Через другу, навпаки, за допомогою податкових пільг надає підприємцям можливість скоротити це вилучення на визначених нею умовах переважно для здійснення інвестиційної діяльності.

Важливою перевагою стимулювання інвестиційної діяльності за допомогою перерахованих активних методів пільгового оподаткування є її здійснення за рахунок зворотного фінансування.

Суть його полягає у отриманні підприємцем додаткових фінансових коштів не ззовні, а з власного прибутку за рахунок скорочення виплат з податку на прибуток або, якщо це амортизаційні відрахування, переведення частини прибутку у розмірі цих відрахувань у витрати. У цьому випадку можна твердити, що інвестиційна діяльність побічно фінансується з бюджету держави і стає для підприємців більш ефективною, наприклад, у порівнянні з використанням кредитних ресурсів, за якими треба виплачувати відсотки, або вільного залишку прибутку, обтяженого податком на прибуток.

Для держави важливою перевагою активних методів цільового податкового стимулювання інвестиційної діяльності, є те, що вона розраховується за пільги лише після здійснення інвестицій: без інвестицій немає пільг. А нецільове витрачання амортизаційних відрахувань тягне за собою сплату у повному обсязі податку на прибуток.

За таких умов державі вигідніше зберігати ставку податку на прибуток на відносно високому рівні, оскільки вона діє як сильний мотив щодо звільнення від нього.

Отже, просте зменшення податкових ставок з метою скорочення податкового навантаження на юридичних осіб та стимулювання їх інвестиційної активності виявило себе малоефективним у порівнянні з наданням цільових податкових пільг. Останні можна розглядати як своєрідний економічний примус до інвестиційної діяльності, дієвість якого значною мірою залежить від розміру ставки податку на прибуток. Вона повинна бути оптимальною, щоб порівняння ефективності від використання звільнених від податку коштів на інвестиційну діяльність із сумою виплаченого податку на прибуток, завжди залишалось на користь першого варіанту.

У контексті розглянутих змін податкового регулювання на сучасному етапі розвитку досить актуальними постають проблеми щодо оцінки податкового навантаження. Тому

виглядає обґрунтованим розгляд існуючої оцінки рівня податкового навантаження та його динаміки.

У більшості країн за останні 100 років частка податків у ВВП зросла приблизно у 3-4 рази. Якщо на початку XX ст. вона не перевищувала 8-10%, в середині його – 20-30%, то сьогодні становить уже 30-50%. З формальної точки зору податкове навантаження збільшилося, проте, питання потребує більш детального розгляду.

Частка зібраних податків у ВВП для окремих країн, що знаходяться приблизно на однаковому рівні розвитку, сильно різниться між собою. Так, станом на 2008 р. у Швеції вона становила 47,1%, в Данії - 48,2%, у Фінляндії - 43,1%, у Великобританії - 37,3%, в США - 28,2%., в Румунії - 28,0%.[6] За цим показником, багато економістів роблять висновок, що податковий тягар у Швеції набагато вищий, ніж у Великобританії, а у США він такий само, як і у Румунії. На наш погляд, такий висновок, що ґрунтується лише на співвідношенні обсягу зібраних податків і валового внутрішнього продукту, є досить поверховим і не показовим у висвітленні дійсного стану проблеми.

Щоб з'ясувати дійсний стан податкового навантаження у окремій країні, необхідно розглядати оподаткування диференційовано за двома великими групами платників податків – юридичними і фізичними особами. Це зумовлено змінами, що відбулися у оподаткуванні в останні десятиліття, і які призвели до кардинальних відмінностей між цими двома групами за критеріями і принципами оподаткування та за динамікою податкових надходжень.

Як уже зазначалося, у нових економічних умовах держава, з метою стимулювання інвестиційної діяльності, надає юридичним особам низку цільових податкових пільг, які дозволяють зменшити оподаткування прибутку до мінімуму. З огляду на це, для неї оптимальність податкової ставки з податку на прибуток для юридичних осіб тепер полягає не у абсолютному збільшенні обсягів податкових надходжень до бюджету, а у стимулюванні підприємців за допомогою високої податкової ставки до використання цільових податкових пільг.

Для більшості країн світу за останні десятиліття статистичні дані показують динаміку постійного зниження податкового навантаження на юридичних осіб. У цілому це зниження є результатом проведення активної політики стимулювання інвестиційної діяльності, яке здійснюється різними способами.

Зокрема найпростіше зниження податкового навантаження на юридичних осіб пов'язано зі зниженням ставок з податку на прибуток. У США у 1986 р. ця ставка була знижена з 46 до 34%, у Німеччині за 1990-2008 рр. – з 56 до 29,8%, у Великобританії за 1983-2008 рр. – з 52 до 30%, Франції за 1985-2008 рр. – з 50 до 34,4%, в Росії за 1991-2009 рр. – з 45 до 20% [6].

Зниження податкового навантаження на юридичних осіб обумовлено також використанням прискореної амортизації і скороченням амортизаційних термінів експлуатації основних фондів. Оскільки амортизаційні відрахування є одночасно елементом витрат і вільними засобами цільового призначення, то цілком природно, що будь-яке їх випереджаюче збільшення у порівнянні з прибутком зменшує відносну величину оподатковуваного прибутку, а разом з цим і податкове навантаження на про виробництво. У США в період 1950-2007 рр. обсяг амортизаційних відрахувань зріс у 114 разів, а податок на прибуток – тільки у 25 разів [5].

Надання юридичним особам податкових пільг для здійснення інвестиційної діяльності також спрямоване на зниження податкового навантаження. Такі податкові пільги зазвичай називають цільовими і вони мають найрізноманітніший характер. Зокрема – це інвестиційний податковий кредит, включення всіх витрат на НДДКР у витрати, вирахування з оподатковуваного прибутку витрат на інвестиційну діяльність і т. і..

Внаслідок зазначених заходів, у корпоративному секторі США ефективна податкова ставка відносно сукупного прибутку (прибуток + амортизаційні відрахування) зменшилася з 33,6% у 1950 р. до 14,7% у 2008. Аналогічні процеси спостерігаються і в інших країнах [5].

Таким чином, у результаті зменшення номінальних ставок з податку на прибуток, прогресивної амортизаційної політики, активного застосування цільових податкових пільг у більшості розвинених країн відбулося помітне скорочення ефективного податкового навантаження на юридичних осіб з одночасним зростанням темпів інвестиційної діяльності. У цілому на початок XXI ст. у розвинутих країнах обсяг податків, що збираються з юридичних осіб, зменшився приблизно у 5-6 разів у порівняні з надходженням податків від фізичних осіб.

Щодо фізичних осіб, то на противагу юридичним, головне призначення податкових ставок тепер пов'язане не із спонуканням їх до інвестиційної активності, а з наповненням бюджету. Найважливішою функцією податкових ставок для них залишається фіскальна на основі справедливого оподаткування.

Скорочення відносної частки податків, що надходять до бюджету від юридичних осіб, і навпаки, швидке зростання цієї частки з боку фізичних осіб взаємно накладаючись, дають у підсумку узагальнюючий, динамічно зростаючий, показник податкового навантаження, розрахований на основі частки податків у ВВП.

Викладене дозволяє стверджувати, що збільшення частки податків у ВВП, за умови домінування у їх структурі надходжень від фізичних осіб, свідчить не про зростання податкового навантаження на економіку країни, а про підвищення ефективності її функціонування. У той же час низька частка податків у ВВП – свідчення низького рівня доходів населення, що зумовлює справляння основного обсягу податків з юридичних осіб, та падіння темпів економічного розвитку

Економічні розрахунки показують, що амортизаційні відрахування сьогодні перетворилися у найбільш ефективний інвестиційний ресурс. Так, порівняння внутрішньої норми прибутку (IRR) трьох варіантів джерел фінансування інвестицій свідчить, що ефективність використання з цією метою амортизаційних відрахувань у 2 рази вища, ніж використання прибутку, і в 4 рази – у порівнянні з банківським кредитом. Використання прискореної амортизації для оновлення основних фондів та фінансування розширеного відтворення, сьогодні розглядається як одна з форм непрямого субсидування розвитку економіки з бюджету держави. Результатом прискореної амортизації є своєрідна трансформація недоотриманих надходжень до бюджету держави від податку на прибуток у інвестиції. При цьому приріст інвестицій зазвичай набагато перевищує недоотриманий державою обсяг податкових надходжень, наприклад, у випадку податкової ставки на прибуток у 20% у 5 разів, а за податкової ставки у 33% у 3 рази [4, с.152].

Зауважимо, що втрати державою податкових надходжень внаслідок впровадження прискореної амортизації за умови цільового використанням амортизаційних відрахувань багаторазово компенсуються з лагом у 2-3 роки завдяки збільшенню темпів розвитку економіки, зростанню продуктивності праці, якості продукції, розширенню бази податкових надходжень.

Прискорена амортизація та збільшення її частки у загальних інвестиціях, дозволяє державі не тільки стимулювати інвестиційну діяльність, але й за рахунок цільового характеру амортизаційних відрахувань посилити свій контроль за цією діяльністю.

З усіх методів податкового стимулювання, на думку провідних економістів, найбільш ефективним є застосування податкових кредитів, у тому числі їх специфічної форми – інвестиційного податкового кредиту. Саме запровадження механізмів податкового інвестиційного кредиту та прискореної амортизації дозволило Японії, США, Західної Європі, промислово розвиненим країнам Східної Азії упродовж другої половини XX ст. реалізувати моделі інноваційного розвитку економіки.

У світовій господарській практиці накопичено значний досвід використання інвестиційного податкового кредиту. Наприклад, в Англії компаніям дозволяється використовувати близько 10 % податку корпорацій на інвестиції визначені державою. У Франції та Італії він використовується для створення нових підприємств та прискорення розвитку економічно відсталих регіонів. Особливим різновидом інвестиційного податкового

кредиту є знижки на виснаження надр, які помітно знижують оподаткування прибутку окремих галузей добувної промисловості. Подібна пільга відіграла важливу роль у розвитку добувної промисловості США. У Франції компанії з видобутку нафти і природного газу мають право на знижку на виснаження надр у розмірі 23,5 % продаж, або 50 % чистого доходу; компанії з добутку твердих мінералів – 15 %, або 50 % відповідно. Умовою надання цих знижок є зобов'язання компаній реінвестувати отримані засоби у галузі основного виробництва протягом 2 років (нафта і газ) або 5 років (тверді мінерали) [2].

Аналіз ситуації, що склалася в українській економіці, свідчить про неможливість забезпечити вирішення завдань інвестиційного розвитку тільки на основі саморегуляції ринку, який характеризується дуже низьким ступенем сформованості. Потрібне посилення ролі держави в інвестиційній сфері, корегування економічної політики, пошук оптимального поєднання державного і ринкового регулювання. Проте заходи податкового регулювання, що застосовувались в українській економіці від часу здобуття незалежності, були малоефективними і досить суперечливими. Тому, на сьогодні пріоритетним об'єктом державного регулювання повинна стати підсистема податкових стимулів щодо інвестиційної діяльності підприємств.

Література:

1. Іващенко А. А. Інвестиційний податковий кредит як перспективне джерело фінансування інвестицій підприємств / А. А. Іващенко // Інвестиції : практика та досвід. – 2007. – № 4. – С. 14–18.
2. Електронний ресурс. – Режим доступу: http://dit.perm.ru/articles/nalog/data/031204.htm
3. Коноваленко Н. В.. Інвестиційний податковий кредит як інструмент фінансування діяльності промислових підприємств //Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право), 3(54) 2011
4. Соколов М.М. Совершенствование механизма взаимодействия налогового и амортизационного регулирования в стимулировании инвестиционных процессов. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. Москва-2011.
5. Statistical Abstract of the United State 2004-2008. P. 154; Economic Report of the President, Washington, 2009, Table - B-83. Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.whitehouse.gov/sites/default/files/docs/erp2009 /full_2009_economic_report_of_the_president.pdf
6. Taxation trends in the European Union. 2010. Електронний ресурс. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/gen_info/economic_ analysis/tax_structures/index_en.htm

Sierik J.V.

Ph.D., Associate Professor,

European University, Kyiv, Ukraine

PRINCIPLES AND MECHANISMS OF MANAGEMENT OF BANKING INVESTMENT ACTIVITY

Сєрік Ю.В.

к.е.н., доцент

Європейський університет, м.Київ, Україна

ПРИНЦИПИ ТА МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКУ

Дослідження сучасного стану розвитку банківської системи України свідчить, що на даний момент банки є однією із головних структур, що впроваджують свою діяльність на інвестиційному ринку. Проте, слід відмітити, що інвестиційна діяльність банків не може зводитися тільки до задоволення поточних інвестиційних потреб, що визначаються потребою заміни банківських активів чи їх приросту, зумовленого змінами об'єму та структури інвестиційного ринку. Саме тому, більшість вітчизняних банків усвідомлюють доцільність перспективного управління інвестиційною діяльністю, що повинна грунтуватись на науковій методології прогнозування її напрямів і форм, а також адаптації до загальних стратегічних цілей розвитку банка в умовах мінливого зовнішнього інвестиційного середовища.

Ключові слова: *банк, інвестиційна діяльність, принципи управління інвестиційною діяльністю .*

The study of the modern state of the banking system of the Ukraine indicates that at the moment the banks are one of the major structures that implement its activities in the investment market. However, it should be noted that the investment activity of the banks cannot be reduced only to meeting current investment needs defined by the need to replace the bank's assets or their growth, caused by changes in the volume and structure of the investment market. Therefore, most of domestic banks are realizing the usefulness of perspective investment activity, which should be based on scientific methodology of forecasting trends and forms, and adaptation to the overall strategic objectives of the bank in a changing external for investment environment.

Keywords: *bank, investment activity, principles of management of investment activity*

Економічний розвиток будь-якої країни залежить не лише від рівня розвитку сучасних технологій і техніки, рівня та тенденцій розвитку реального сектору економіки, а й великою мірою визначається ступенем розвитку банківської системи. Ефективний розвиток України можливий лише за умови достатніх обсягів інвестиційних ресурсів для здійснення структурних зрушень у економічному житті країни.

Проблема залучення коштів банків до інвестування економіки України вимагає всебічного аналізу та усвідомлення умов, які впливають на інвестиційну діяльність комерційних банків. Банківська система може розвиватися ефективно і стійко лише при нормальних економічних умовах. Тому банки, як ніхто інший, зацікавлені в тому, щоб у сфері виробництва здійснювались повноцінні відтворювальні процеси, що неможливо без відновлення безперервних інвестиційних циклів

Аналіз останніх досліджень. У розвиток теорії управління банківською інвестиційною діяльністю значний внесок зробили І. Бланк, Ф. Фабоцці, Д. Кідуелл, В. Шапіро, Р. Петерсон, Д. Блекуелл, С. Росс, Г. Марковіц, В. Бочаров, Ю. Данілов, О. Васюренко, Ю. Коваленко, О. Кириченко, Б. Луців, Т. Майорова, В. Бесєдін, А. Пересада, І. Г еленко, та ін.

Метою статті є систематизація і порівняльний аналіз науково- теоретичних підходів та визначення поняття «управління інвестиційною діяльністю банків» .

Виклад основного матеріалу. В умовах ринкової трансформації економіки і подолання наслідків фінансово-економічної кризи банки повинні стати не тільки важливою системою фінансування національної економіки, а й ефективним механізмом залучення та перерозподілу інвестиційних ресурсів.

Банки спонукають до інвестиційної діяльності такі головні причини:

по-перше, банківське інвестування сприяє максимізації дохідності, ліквідності та платоспроможності. Цікавими у цьому зв’язку є міркування Б. Луціва [4];

по-друге, до розвитку банківського інвестування спонукає необхідність розширення дохідної та клієнтської бази банків [2].

по-третє, розширення банківської інвестиційної діяльності істотною мірою зумовлене високою ризикованістю кредитних операцій і прагненням оптимізувати оподаткування банківських доходів. Найчіткіше цю причину визначила Л. Примостка [8].

Поняття «банківське інвестування» тісно взаємодіє із поняттям «банківське фінансування». Фінансування - це надання суб’єктам господарювання фінансових засобів, а інвестування - це їхнє використання. Оскільки використання засобів передбачає їхнє надання та отримання, то взаємодія між інвестуванням і фінансуванням є очевидною. Поняття «фінансування інвестицій» є прикладом і результатом такої взаємодії.

Банківські інвестиційні ресурси - це ті суспільні засоби, що можуть бути залучені у виробництво. Інвестиційні ресурси - цілісний потенціал, який охоплює кошти, джерела, запаси, потоки тощо.

Банківські інвестиції - це вкладення коштів у рухоме й нерухоме майно, інтелектуальні цінності та цінні папери, що здійснюються банками як інституційними інвесторами. Банківська інвестиційна діяльність перебуває під наглядом державних регуляторів, якими передбачається ціла низка різних обмежень та умов. Банківські інвестиції реалізуються не тільки за умови приросту вартості вкладеного капіталу, а й за умови повернення вартості капіталу через певний проміжок часу.

Однією із важливих умов динамічного розвитку національної економіки України є активізація інвестиційної діяльності на рівні банків. Інвестиційну активність з погляду банків як економічних суб'єктів можна розглядати як діяльність, в процесі якої вони виступають як інвестори, вкладаючи свої ресурси на певний термін в створення або придбання реальних і покупку фінансових активів для отримання прямих і непрямих доходів.

Під банківськими інвестиціями вітчизняні економісти , розуміють ті операції, в яких банки виступають у ролі «ініціатора вкладення коштів» як у реальні активи, матеріальні або нематеріальні (у розвиток власного банківського бізнесу або в розвиток іншого суб'єкта підприємницької діяльності), так і у фінансові інструменти через формування кредитно-інвестиційного портфеля банку. Експерти стверджують, що банківські інвестиції - це інвестиції, спрямовані в певну сферу (промисловість, транспорт, будівництво, сільське господарство тощо), цінні папери, передові технології та у виробничу й нематеріальні сферу (мистецтво, навчання та ін.) [3]. Крім того, банківські інвестиції можуть бути спрямовані і у власну діяльність (у власні основні фонди та інші вкладення, які збільшують вартість власних активів банку) та інші види діяльності (здійснюються як за рахунок коштів банку, які спрямовуються на створення підприємств чи на участь у банківській діяльності, так і за рахунок кредитних ресурсів, залучених власними силами банку) [4].

Включаючись у ринкові відносини, банки, як фінансові посередники, акумулюють величезні маси тимчасово вільних грошових капіталів господарств і грошові вклади населення через розрахункові поточні рахунки, депозитні вклади, депозитні й ощадні сертифікати, через використання інших різноманітних грошово-кредитних і фінансових інструментів залучення коштів.

У напрямі диверсифікації інвестиційної діяльності банків набувають стійкого розвитку різноманітні схеми інвестування реального сектора.

Завдяки інвестиційним ресурсам банків забезпечується перехід грошових капіталів від одних суб'єктів інвестиційних відносин (інвесторів, кредиторів) до інших (позичальників), що сприяє вирівнянню норм прибутку між різними сферами підприємницької діяльності і створює об'єктивні умови для реалізації тенденції формування середньої нори прибутку в економічній системі. Залежно від рівня своєї доходності банківський капітал стрімко переміщується з однієї сфери свого вкладення в іншу, здійснюючи зміну норми прибутку і стимулюючи пошук дедалі нових сфер вкладання капіталу. Характер грошового капіталу вимагає створення мобільної і гнучкої системи управління інвестиційною діяльністю банків, здатної стати на перешкоді порушення динамічної рівноваги економічної системи країни.

Класичними теоріями і моделями на які банки спираються в процесі управління інвестиційною діяльністю є: портфельна модель Г. Марковіца, фундаменталістична теорія, факторні моделі, теорія арбітражного ціноутворення С. Росса. Розрахунок очікуваної прибутковості в усіх моделях повязаний з аналізом поточних значень прибутковості цінних паперів. У класичних підходах для обчислення очікуваної прибутковості враховують або чисту прибутковість цінного паперу, або прибутковість у взаємозвязку з різними чинниками, що трансформують прибутковість цінних паперів загалом. Нажаль, цей підхід не прийнятний для України, тому що вітчизняна економіка характеризується нерозвинутістю первинного ринку цінних паперів і практичною відсутністю вторинного фондового ринку.

В сучасних дослідженнях інвестиційного процесу сформувалося декілька підходів до визначення управління інвестиційною діяльністю банків, що показано в табл. 1.

Узагальнюючи вітчизняні дослідження в зазначеному напрямку, можна стверджувати, що найпоширенішим є науковий підхід, згідно з яким під управлінням інвестиційною діяльністю банків розуміють послідовну систему підходів, методів, засобів і форм обґрунтування та реалізації управлінських рішень відносно інвестиційних операцій (вкладень коштів у рухоме й нерухоме майно, інтелектуальні цінності, цінні папери та їх деривативи), що має за мету підвищення ефективності банківської діяльності та збільшення прибутку банку [1]. Відсутність загальновизнаної термінології стосовно стратегічного управління інвестиційною діяльністю банків потребує дослідження задачі розробки його

категоріального базису, який би об'єднав усі поняття в єдину несуперечливу систему. Він повинен обов'язково включати систему конструктивних принципів, які можна використовувати при розробці й виборі методів, моделей та інструментів стратегічного управління.

Таблиця 1

Найпоширеніші наукові підходи до визначення поняття «управління інвестиційною діяльністю банків»

№ п/п	Автор, джерело	Суть визначення
1.	Ф. Фабоцці [7]	«Управління інвестиційною діяльністю банків - це циклічний процес формування, коригування інвестиційних цілей та інвестиційної політики банків, щодо вибору портфельної стратегії та активів, оцінки ефективності інвестиційних операцій, з метою збільшення платоспроможності, ліквідності та підвищення дохідності від проведення інвестиційної діяльності».
2.	Д.С. Кідуелл, Р.Л. Петерсон, Д.У. Блекуелл [3]	«Управління інвестиційною діяльністю банків - це чітка послідовність дій, що передбачає розробку інвестиційної політики та стратегії управління інвестиційною діяльністю; аналіз інвестиційної привабливості ринку; формування, прогноз, перегляд, оцінку та диверсифікацію інвестиційного портфеля, з метою уникнення ризику проведення інвестиційних операцій і отримання прибутку від інвестування».
3.	О. Кириченко, І. Геленко [9]	«Управління інвестиційною діяльністю банків складається з трьох ланок управління, а саме загально внутрішнього банківського управління, управління інвестиційними операціями та управління персоналом».
4.	О.В. Васюренко [5]	«Управління інвестиційною діяльністю банків розглядається як напрям банківського менеджменту, що включає стратегічне планування, управління активами та пасивами, управління ліквідністю та ризиками, а також інформаційне управління».
5.	Б.Л. Луців [4]	«Управління інвестиційною діяльністбю банків - чітка, врегульована внутрішня система, що включає в себе управління інвестиційними, інноваційними та іпотечними позиками банків в загальній структурі кредитно-інвестиційного портфеля, своєчасне управління інвестиційним портфелем, що дозволяє запобігати або значно знижувати ризик втрат за кредитно-інвестиційними операціями».
6.	А.А. Пересада, Т.В. Майорова [6]	«Управління інвестиційною діяльністю банків - це послідовна система підходів, методів, засобів і форм обґрунтування та реалізації управлінських рішень відносно інвестиційних операцій (вкладень коштів у рухоме й нерухоме майно, інтелектуальні цінності, цінні папери та їх деривативи), що має за мету підвищення ефективності банківської діяльності та збільшення прибутку банків».

Саме тому достатньо актуальним на сьогодні є дослідження методичних засад формування та функціонування комплексної системи стратегічного управління інвестиційною діяльністю банків та обґрунтування здійснення її основних принципів.

Запропонована система повинна включати такі принципи, як: інтегрованості, системності, комплексності, динамічності, гнучкості, субоптимальності, підпорядкованості, обґрунтованості, варіативності, цілеспрямованості, адаптації, врахування суб'єктивної та об'єктивної неповноти інформації, цільового характеру здійснення етапів управління інвестиційною діяльністю. Їх дотримання повинно забезпечувати фінансову стабільність банку в процесі реалізації інвестиційних рішень та бути першоосновою у побудові комплексної системи стратегічного управління інвестиційною діяльністю банків. Деякі з них мають назву, що традиційно зустрічається при формулюванні принципів реалізації більшості економічних процедур, однак нам хотілось би підкреслити, що при усій зовнішній традиційності назв, ми намагалися наповнити їх новим змістом, зробити акцент саме на тих аспектах, які мають місце тільки в рамках стратегічного управління інвестиційною діяльністю банків.

Інвестиційна стратегія банку, повинна бути узгоджена зі стратегічними цілями і напрямами стратегічної діяльності банку, так як будучи частиною загальної стратегії розвитку банку, інвестиційна стратегія носить по відношенню до неї підлеглий характер. Інвестиційна стратегія розглядається при цьому як один з головних чинників забезпечення ефективного розвитку банку відповідно до вибраної загальної стратегії.

Контроль за виконанням стратегії є вагомим елементом стратегічного управління інвестиційною діяльністю банків і необхідною умовою здійснення стратегічного планування. Здійснюється такий контроль топ-менеджерами банку, адміністративним управлінням і співробітниками, групою стратегічного планування, координатором стратегічного планування, відповідальними за виконання заходів. Контроль за виконанням стратегії здійснюється, як правило, у двох напрямках – за термінами і за сутністю

Висновки. Таким чином, зазначимо, що на основі запропонованих принципів формування та функціонування комплексної системи стратегічного управління інвестиційною діяльністю банків фінансові менеджери банку зможуть більш глибоко й цілеспрямовано здійснювати процес діагностування фінансового стану великих банків, що є однією із запорук стабільності банківської системи України в майбутньому.

Література:

1. Банківські операції: Підручник. / А.М. Мороз, М.І. Савлук, М.Ф. Пуховкіна та ін; За ред. Д-ра екон. Наук проф. А.М. Мороза. - 2-ге вид., випр. І доп. - К.: КНЕУ, 2002. - 476 с.
2. Енциклопедія банківської справи України / Редкол.: В.С. Стельмах (голова) та ін. - К.: Молодь, Ін Юре, 2001. - 680 с.
3. Кидуэлл Д.С., Петерсон Р.Л., Блэкуэлл Д.У. Финансовые институты, рынки и деньги. - СПб.: Питер, 2000. - 554 с.
4. Луців Б.Л. Банківська діяльність у сфері інвестицій. - Тернопіль: Економічна думка, карт-бланш, 2001. - 320 с.
5. О.В. Васюренко Банківський менеджмент: Посібник. - К.: Академія, 2001. - 320 с.
6. Пересада А.А., Майорова Т.В. Управління банківськими інвестиціями: Монографія: Наукове видання.- К.: КНЕУ, 2005.- 388 с.
7. Фабоцци Ф. Управление инвестициями: Пер. С англ. - М: ИНФРА-М, 2000. - XXШ, 932 с.
8. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку: Підруч. - 2-ге вид., доп. і перероб. - К.: КНЕУ, 2004. - 468 с.
9. Кириченко О., Геленко І. Банківський менеджмент. К.:, 2003. – 671 с.

Serpeninova Y. S.

PhD, associate professor

State Higher Educational Institution

Ukrainian Academy Of Banking Of The National Bank Of Ukraine

DEPOSIT GUARANTEE SYSTEM IN UKRAINE: PROBLEMS AND PERSPECTIVES AFTER THE FINANCIAL CRISIS

The events that occurred during the global financial crisis of 2008-2009 indicate the critical importance of early development of effective deposit insurance mechanisms. The article gives main features of the Deposit Guarantee System in Ukraine, funding sources and National Deposit guarantee system restrictions. It is also described main problems of the Deposit Guarantee System in Ukraine and possible directions to resolve existing problems.

Key words: *deposit insurance, Deposit Guarantee System in Ukraine, Deposit guarantee system restrictions*

Introduction

The individuals' deposits is an important source of Bank resources and one of the key components of an effective financial system. Modern global financial system based on market principles of competition, provides the receipt of income by the same participants due to the receipt of losses by other. This causes the need of state protection against financial risks, first of all consists in introduction of effective deposits insurance mechanisms.

Deposit insurance system has an important place in the General system of state financial security. It is not intended to overcome the consequences of the large system banks bankruptcy, or the consequences of the financial crisis. In such situations, the stabilization should be achieved by the close cooperation of all participants of the financial safety of the country. But effective, efficient and adequate system of the deposits insurance is one of the main preconditions to prevent panic among depositors during crisis situations, and is one of the mechanisms of overcoming the consequences of the financial crisis.

The events that occurred during the global financial crisis of 2008-2009 indicate the critical importance of early development of effective deposit insurance mechanisms. This causes the need of the development of proposals regarding the functioning of the Deposit guarantee system, which would be generally accepted at the global level.

In July 2008 the Basel Committee on Banking Supervision and the International Association of Deposit Insurers decided to collaborate to develop an internationally agreed set of Core Principles for Effective Deposit Insurance Systems [2]. In cooperation with these international organizations in June 2009 were published Core Principles for Effective Deposit Insurance Systems. This document includes 18 principles, which are united into 10 groups, and provides an explanation and guidance on their application.

Key Features of the Deposit Guarantee System in Ukraine

In General, Deposit insurance system in Ukraine corresponds to international principles. The main features of the Deposit Guarantee System in Ukraine are below (Table 1).

Table 1

Key Features of the Deposit Guarantee System in Ukraine

Features	Peculiarities in Ukraine
Explicit	The Law of Ukraine "On Households Deposit Guarantee System" establishes the legal, financial, and organizational grounds for the operation of the deposit guarantee system.
Centralized	The deposit insurer in Ukraine is Deposit Guarantee Fund (DGF)
Mandatory	Banks mandatory membership in DGF.
State	The DGF is an economically independent state institution
Limited	Minimum guarantee level of deposit, including principal and interest is 200 000 UAH
Selective	The DGF compensation spreads only for bank deposits (not applicable to non-Bank financial institutions)
A “paybox plus” mandate	The DGF is responsible for the reimbursement of insured deposits and provides resolution functions

Source: [3]

The mandates of deposit insurance systems are generally well defined and formalized, and may be broadly classified into four categories [1]:

1. A “paybox” mandate. Narrow mandate systems that are only responsible for the reimbursement of insured deposits (Australia, Germany, Hong Kong, India, Netherlands, Singapore, Switzerland);

2. A “paybox plus” mandate, where the deposit insurer has additional responsibilities such as resolution functions (Argentina, Brazil, United Kingdom);

3. A “loss minimiser” mandate, where the insurer actively engages in the selection from a full suite of appropriate least-cost resolution strategies (Canada, France, Indonesia, Italy, Japan, Mexico, Russia, Spain, Turkey);

4. A “risk minimiser” mandate, where the insurer has comprehensive risk minimization functions that include a full suite of resolution powers as well as prudential oversight responsibilities (Korea, United States)

According to this classification, until 2012, national Deposit insurance system has responded to the first type, i.e. a “paybox” mandate. The reform of the national Deposit insurance system and the adoption of the Law of Ukraine "On Households Deposit Guarantee System" in 2012, has significantly expanded the functions of the DGF, which has led to the improvement of the institutional framework of the DGF and brought Ukrainian deposit guaranteeing system to the international standards of efficiency. According to the new legislation the DGF has additional responsibilities such as resolution functions and National deposit insurance system may be classified into second mandate category, i.e. a “paybox plus” mandate.

The DGF financial resources

To perform the functions of the DGF provides funding sources [3]:

- initial, regular and special contributions of the DGF members;
- income received from investments of the DGF funds in Ukrainian government securities;

- funds (including the internal state bonds) obtained by Fund in course of placement of bonds or issuance of financial promissory notes;

- interest income on the outstanding balance of the DGF's account with the National Bank of Ukraine;

- loans taken from the National Bank of Ukraine;

- forfeit (fine, penalty) enforced under this Law;

- funds contributed by the National Bank of Ukraine at the amount of UAH 20,000,000 at the time of the DGF establishment;

- funds from the state budget of Ukraine;

- income from provision of financial support to an assuming bank;

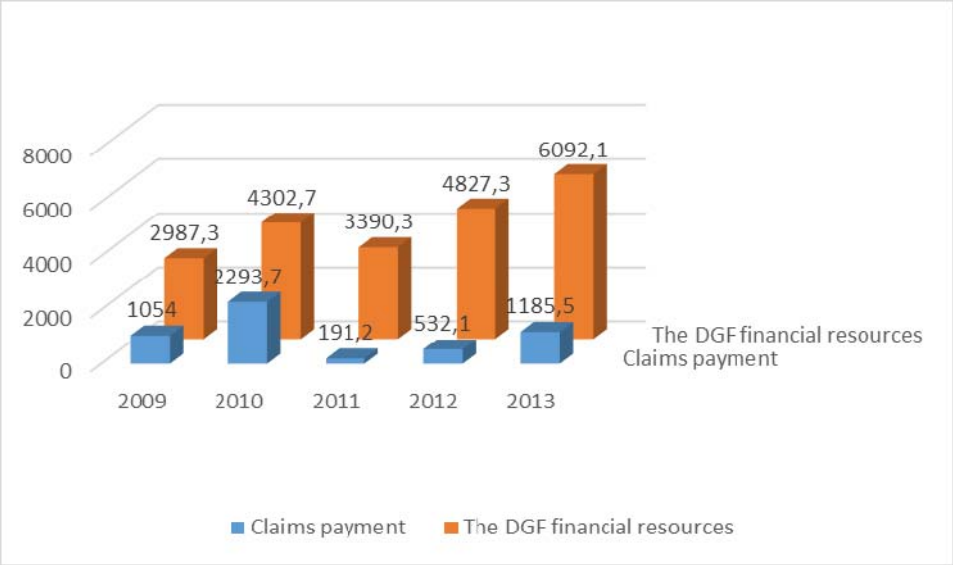
- revenues obtained from granting a special-purpose loan to a bank for covering payment;

- charitable contributions, grants, technical assistance, including those provided by foreign entities;

- credits from non-banking financial institutions and foreign creditors;

- funds obtained from implementation of measures envisaged by the resolution plan, in particular, from sale of an insolvent bank or a bridge bank, or from liquidation of a bank.

Dynamics of financial resources of the DGF in recent years is shown below.



Graph 1. The dynamics of the DGF financial resources and Claims payment (million UAH)

Source: [5]

By the beginning of 2013, the total volume of financial resources of the DGF is 6,1 billion UAH, which is more than twice more in comparison with 2009. General dynamics of financing development is positive.

National Deposit guarantee system restrictions

A compulsory condition for the effective functioning of the Deposit guarantee system is the certain **restrictions**: the establishment of the compensation limit; the special conditions of deposits payout in foreign currency; franchise (non-payoutable minimum deposit amount); the reimbursement of certain types of deposits; determination of the contributors' circle who may receive compensation; and other.

Most countries legally implement only the protection of small deposits. Support of social-political stability is of great importance to ensure a high specific weight of population's savings in banks.

Small investors, significant part of which refers to the socially unprotected layers of the population, unable to estimate correctly the state of affairs in the bank deposits market and financial stability of banks to make correct decisions. It is the large number of small savers creates particularly critical circumstances in banking crises and causes panic at mass by withdrawal of deposits. National Deposit guarantee system has the following restrictions set by the law (Table 2).

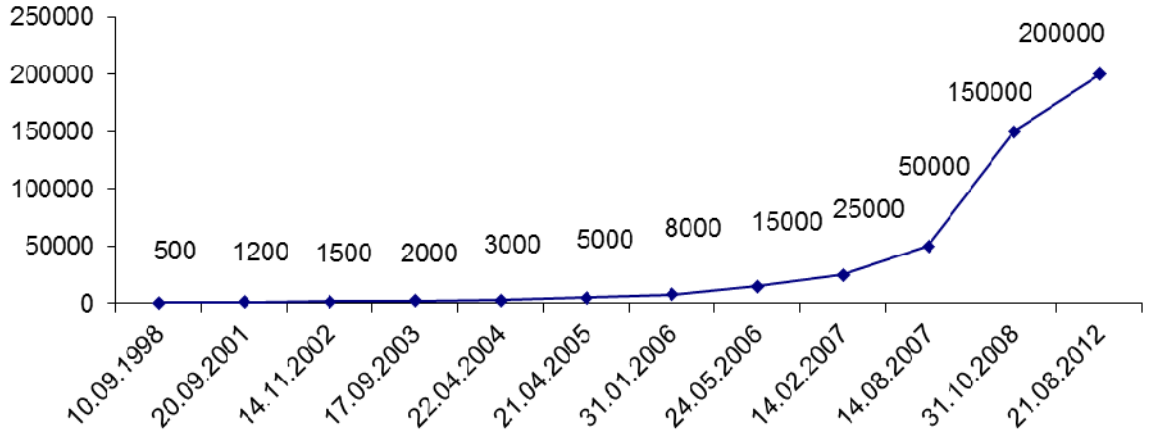
Table 2

National Deposit guarantee system restrictions

Restrictions	Peculiarities in Ukraine
Minimum guarantee level of deposit	200 000 UAH
Franchise	10 UAH
Non-payoutable categories of deposits	- funds put into trust management of a bank; - funds certified by a saving (deposit) certificate payable on demand; - funds with more favorable contractual terms, or other financial preferences from the bank; - funds that serve as pledge; - funds from subsidiaries of a foreign banks.
Non-payoutable categories of individuals	- member of the supervisory board; - member of the management board (board of directors); - member of the audit committee of a bank; - individuals who provided professional services to the bank as an auditor, legal advisor, estimator if their services had the direct effect on the bank insolvency.

Source: [3]

Minimum guarantee level of deposit should cover most of the deposits. According to the data on the individuals deposits participants of the DGF during the 2013-2014 [5] the coverage percentage of the number of depositors at the beginning of 2014 was 99,4%. The dynamics of the minimum guarantee level of deposit size increase is shown below.



Graph 2. The dynamics of the minimum guarantee level of deposit size increase (UAH)

Source: [4]

Despite the positive trend, there are problems of the Deposit Guarantee System in Ukraine:

- Imperfection of interrelations between participants of financial system safety net;
- lack of the available financial resources to perform the functions of the DGF in case of the systemically significant bank failures;
- imperfection of legal regulation and experience of obtaining financing from the state funds;
- lack of depositors protection of the financial institutions nonmembers of the DGF;
- unequal conditions for state and commercial banks;
- inefficient usage of financial resources of the DGF;
- lack of public awareness about the peculiarities of the national Deposit guarantee system.

According to the Core Principles in order to be credible, and to avoid distortions that may result in moral hazard, a deposit insurance system needs to be part of a well-constructed financial system safety net, properly designed and well implemented. A financial safety net usually includes prudential regulation and supervision, a lender of last resort and deposit insurance. The distribution

of powers and responsibilities between the financial safety-net participants is a matter of public policy choice and individual country circumstances [2]. However, the legislation of the interaction mechanisms between financial system safety net participants settled not enough. Thus, the Law only establishes the procedure of interaction between the DGF and the National Bank of Ukraine and some issues between the DGF and the Cabinet of Ministers.

A deposit insurance system is not intended to deal, by itself, with systemically significant bank failures or a "systemic crisis". In such cases all financial system safety-net participants must work together effectively. In addition, the costs of dealing with systemic failures should not be borne solely by the deposit insurance system but dealt with through other means such as by the state [2]. Thus, in 2013, the percentage of the DGF capital accumulation in relation to the amount of insured deposits is only 1.7%, while in the transition economies this indicator is 3%.

To solve this problem in 2014 is adopted changes to the Law of Ukraine "On Households Deposit Guarantee System", according to which is formalized minimum percentage of the DGF capital accumulation.

The minimum volume of the DGF's funds at any time shall not be less than 2.5 per cent of household deposits guaranteed by the DGF within the limits of the marginal amount of payout including the contributions to be received in the in the current quarter from the DGF members [3].

The law provides that in case of insufficiency of funds the DGF has the right to attract loans from the Cabinet of Ministers of Ukraine or receive a state contribution on non-repayable basis. But in fact, the order and conditions of a loan from the Ministry of Finance of Ukraine and the state contribution not settled by the low. That, as a consequence, may lead to the impossibility of obtaining these loans.

Another problem of the national deposit guarantee system, in our opinion, is lack of depositors protection of the financial institutions nonmembers of the DGF. In Ukraine the right to attract deposits have banks and credit unions. However, the mandatory membership in DGF is only provided for the banks. Thus, investors who are owners of deposits in credit unions are not under the state protection.

Also, the law provides a special procedure for the protection of the state Bank "Oshadbank", which is not a member of the DGF. In our opinion, this leads to unfair competition and growth of risk of loss of confidence in the banking system.

The following question is the efficiency of the financial resources of the DGF investment. Current legislation provides the possibility to invest funds only in government securities. The lack of investment diversification increases the currency risk. If the payment of deposits is accompanied by a devaluation of the national currency, this leads to increase of payments in the national currency and, consequently, to the increase of expenses of the DGF.

Another problem is lack of public awareness about the peculiarities of the national Deposit guarantee system, which leads to panic in a crisis, as well as reduction the confidence of depositors in the banking system.

Conclusion

This paper has shown the main features of the Deposit Guarantee System in Ukraine, funding sources, restrictions and main problems of the Deposit Guarantee System in Ukraine. There are following directions to resolve the existing problems:

- development and approval mechanism of interaction between the participants of financial system safety net at the state level, which would take into account not only the deposits compensation order and withdrawal of insolvent banks from the market, but also minimize moral hazard, include management of market discipline and prudential regulation and supervision;
- development of the corresponding resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine, which would regulate the financing from the Cabinet of Ministers of Ukraine and provide irrevocable contribution from the state budget;
- mandatory membership in the DGF of the state Bank "Oshadbank" and credit unions;
- diversification of the DGF investments by placing funds in the highest rating foreign assets (for example, foreign banks or foreign countries government securities);

- additional measures to raise awareness on the Deposit guarantee system to prevent panic in a crisis, as well as increasing the confidence of depositors in the banking system.

References:

1. Thematic Review on Deposit Insurance Systems. Peer Review Report. 8 February 2012, Available at http://www.financialstabilityboard.org/publications/r_120208.pdf
2. Core Principles for Effective Deposit Insurance Systems. Basel Committee on Banking Supervision International Association of Deposit Insurers. June 2009, Available at: http://www.bis.org/publ/bcbs156.pdf
3. Law of Ukraine "On Households Deposit Guarantee System" 23.02.2012. № 4452-VI. available at: http://www.fg.org.ua/legislation/
4. The Fund's annual report for 2012, available at: http://www.fg.gov.ua/about/report/
5. Deposit Guarantee Fund: official website, available at: fg.gov.ua.

Stashkevich N. M.
senior lecturer
Stashkevich O. S.
teacher
Odessa national economic University, Odessa, Ukraine

CURRENT STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE INSURANCE MARKET OF UKRAINE

Сташкевич Н. М.
ст.викладач
Сташкевич О. С.
викладач
Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

The analysis of the current state of the insurance market in Ukraine, determined main problems in its implementation and the main directions of development.

Keywords: *insurance, insurance market, insurance, insurers, insurance premiums, insurance benefits, insurance products.*

Проведено аналіз сучасного стану страхового ринку України, визначені основні проблеми при його здійсненні та основні напрямки розвитку.

Ключеві слова*: страхування, страховий ринок, страхова справа, страховики, страхові премії, страхові виплати, страхові продукти.*

Розвиток страхового ринку є похідною соціально-економічного розвитку країни. Зацікавленість держави в розвитку страхування зумовлюється тим, що завдяки йому стає можливим підвищення соціального захисту населення і господарюючих суб'єктів; зменшення навантаження на державний бюджет у частині відшкодування непередбачуваних збитків природно-техногенного характеру; вирішення окремих проблем соціального забезпечення завдяки перенесенню державних соціальних виплат з коштів бюджету на страхові виплати. Страхування є стабільним і довгостроковим джерелом інвестування. Воно виконує не лише компенсаційну, а й накопичувально-заощаджувальну функцію. Водночас розвиток якісного страхування - процес поступовий і тривалий. При цьому зміни економічних умов породжують нові проблеми, від вирішення яких залежить стабільність та дієвість страхового ринку.

Страхування є потужною фінансово-кредитною системою, яка практично ні в чому не поступається банківській сфері. Завдання зі страхування господарських суб'єктів від наявних і потенційних загроз набувають все більшого і більшого значення у міру подальшого розвитку ринкових відносин і зростання конкуренції. Важливу роль у вирішенні цих питань відіграє формування в Україні фінансово стійкого страхового ринку. У сучасній економіці

саме через страхування реалізується державна політика соціально-економічного захисту населення, а також формуються значні інвестиційні ресурси.

За останні роки кількість страховиків України демонструє тенденцію до зменшення (табл. 1).

Таблиця 1

Кількість страхових компаній України у 2009-2014 р.р.

Кількість страхових компаній	2008	2009	2010	2011	2012	2013	6 місяців 2014
Загальна кількість	469	450	456	442	414	407	400
в т.ч. СК «non life»	397	378	389	378	352	345	348
в т.ч. СК «life»	72	72	67	64	62	62	52

складено за даними звітів dfp.gov.ua [1]

Станом на початок 2014 року до Єдиного державного реєстру страховиків (перестраховиків) України внесено 407 страхових організацій, в 2014 р. їх стало вже 400, тоді як в 2008 р. налічувалось 469 страхових компаній У першому півріччі 2014 року загальна кількість страховиків скоротилося в порівнянні з аналогічним періодом минулого року на 4% - до 400 страхових компаній. З них 58 СК «life» і 342 СК «non-life». Однією з причин скорочення кількості учасників ринку стало посилення жорсткої політики державного регулятора щодо несумлінних компаній.

За шість місяців цього року Національна комісія з регулювання ринків фінансових послуг анулювала ліцензії 21 української страхової компанії, призупинила ліцензії 14 компаній, виключила з реєстру фінансових установ ще 5 страховиків. Однак Нацкомфінпослуг не збирається на цьому зупинятися: за інформацією комітету до кінця року ринок вітчизняного страхування покинуть ще 7-10% компаній. На думку фахівців, з 400 страхових компаній в Україні активно працюють на ринку лише 120. За їх словами, страховий ринок України - це 400 компаній, половина з яких «мертвонароджені» і не здійснюють страхування.

Незважаючи на значну кількість компаній, основну частку страхових премій на страховому ринку «non-life» (93,7%) акумулюють 100 СК (29,2% всіх СК «non-life»), а на страховому ринку «life» основну частку страхових премій (99,2%) акумулюють 20 СК (34,5% всіх СК «life»).

Основні показники діяльності страхового ринку України в 2008-2013 р.р., представлені в табл. 2., з якої видно, що всі ключові показники ринку значно зросли в 2013 р. після їх спаду протягом 2009-2011 рр.

Таблиця 2

Динаміка основних показників діяльності страхового ринку України у 2008-2013 рр., млн. грн.

Показник	2008	2009	2010	2011	2012	2013	6 місяців 2014
Валові страхові премії всього	24 008,6	20 442,1	23 081,7	22 693,5	21 508,2	28 661,9	11 040,3
Чисті страхові премії	15 981,8	12 658,0	13 327,7	17 970,0	20 277,5	21 551,4	8 719,4
Валові страхові виплати	7 050,7	6 737,2	6 104,6	4 864,0	5 151,0	4 651,8	2 397,9
Чисті страхові виплати	6 546,1	6 056,4	5 885,7	4 864,0	4 970,0	4 566,6	2 356,9
Страхові резерви	10 904,1	10 141,3	11 371,8	11 179,3	12 577,6	14435,7	13 802,9
Перестрахування	9 064,6	8 888,4	10 745,2	5 906,2	2 522,8	8 744,8	3 031,1
Активи страховиків	41 930,5	41 970,1	45 234,6	48 122,7	56 224,7	66 387,5	66 156,7

Складено за даними звітів dfp.gov.ua [1]

Загальна (валова) сума страхових премій, отриманих страховиками при страхуванні та перестрахуванні ризиків від страхувальників за 2008-2013 рр. мала неоднозначну тенденцію – в 2009 р. вони зменшились проти 2008 на 14,9%, в 2010 р. – збільшились на 12,9%. В 2011

р. зменшення страхових премій склало 1,7%, в 2012 р. – 5,2% проти минулого року. Але у 2013 р. зростання премій склало 33,3% проти 2012 р.

Загалом за період 2008-2013 років загальна (валова) сума страхових премій, отриманих страховиками збільшилась на 19,4%.

Валові страхові виплати, здійснені страховиками в 2009 р. зменшились на 4,4%, в 2010 р. – на 9,4%, в 2011 р. – на 20,3%. В 2012 р. відбулось зростання виплат на 5,9%, а в 2013 р. – знову зниження на 9,7% проти минулого року. Загалом за період 2008-2013 рр. загальна (валова) сума страхових виплат зменшилась на 34% (табл. 2).

У 2013 році в порівнянні з 2012 роком на 33,3% збільшився обсяг надходжень валових страхових премій, обсяг чистих страхових премій збільшився на 6,3%. Основним фактором зростання валових страхових премій, у порівнянні з 2012 роком, стало збільшення обсягу внутрішнього перестрахування на 5 879,6 млн. грн. (5,8 разів).

Разом з цим, питома вага чистих страхових премій у валових страхових преміях за 2013 рік становила 75,2%, що на 19,1 в.п. менше в порівнянні з відповідним періодом 2012 року. Водночас активи сектора та страхові резерви зросли в 2013 р. проти 2012 р. на 18,1% та 14,8% відповідно., а за період 2008-2013 рр.- на 60,4% та 32,4% відповідно.

В порівняні з 2012 р. відбулося зростання рівня перестрахування на 246,6%, але яке зменшилось за період, що проаналізовано на 3,5%.

У І півріччі 2014 році порівнянні з І півріччям 2013 року на 3 294,0 млн. грн. (23,3%) зменшився обсяг надходжень валових страхових премій, обсяг чистих страхових премій зменшився на 1 718,0 млн. грн. (16,5%)

У структурі валових страхових премій переважна частка належить ризиковим видам страхування – 96% премій. Страхування життя забезпечило усього 4% отриманих страховиками України валових премій.

Валові премії, отримані страховиками України по ризиковим видам страхування мали таку ж тенденцію, як і загальні премії, тому що ризикові види страхування є найбільшими на ринку. Так, в 2009 р. їх зниження склало 14,6%, в 2010 р. вони зросли на 13,1% проти 2009 р. В 2011р. та 2012 р. знову був спад отриманих премій (3,8% та 5,3% відповідно. В 2013 р. було значне зростання отриманих премій по ризиковим видам страхування – на 32,9% проти 2012 р.

Загалом, за період 2008-2013 рр. премії, отримані страховиками України по ризиковим видам зросли на 14,3%. Валові виплати по ризиковим видам страхування, напроти, за період, що проаналізовано зменшились на 34%. Ризикові види страхування є найзначнішими на ринку, але є незначна динаміка до їх зменшення. Так, валові премії з ризикових видів страхування в 2008 р. складали 95,4%, а в 2013 р. – вже 91,4%, чисті премії в 2008 р. – 93,1%, а в 2013 р. – 88,5. Таким чином, питома вага валових та чистих премій, отриманих страховиками України зі страхування життя, збільшилась за період, що проаналізовано до 8,6% та 11,5% відповідно.

У структурі валових страхових премій за ризиковими видами страхування найбільша частка страхових премій належить таким видам страхування, як: автострахування, страхування майна, страхування фінансових ризиків. Якщо розглянути 2013-2014 рр. зменшення валових страхових премій відбулося з таких видів страхування, як: страхування фінансових ризиків (зменшення валових страхових платежів на 954,9 млн. грн. (48,3%); страхування майна (зменшення валових страхових платежів на 559,2 млн. грн. (29,4%); страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ (зменшення валових страхових платежів на 503,1 млн. грн. (33,1%); страхування відповідальності перед третіми особами (зменшення валових страхових платежів на 358,5 млн. грн. (39,1%); страхування кредитів (зменшення валових страхових платежів на 349,6 млн. грн. (54,3%). Збільшення валових страхових премій на 132,0 млн. грн. (17,7%) відбулося з медичного страхування (безперервного страхування здоров'я).

Страхові резерви станом на 31.12.2013 зросли на 14,8% у порівнянні з аналогічною датою 2012 року, що пояснюється істотним збільшенням надходжень валових страхових платежів.

Також, у порівнянні з аналогічним періодом 2012 року зросли такі показники, як загальні активи страховиків, обсяг сплачених статутних капіталів (так, станом на 31.12.2013 їх приріст становив 18,1% та 4,5% відповідно). Разом з цим, активи, визначені ст. 31 Закону України «Про страхування» для представлення коштів страхових резервів, зменшилися на 22,4%.

Приріст загальних активів страховиків у обсязі 18,1% у порівнянні з аналогічною датою 2012 року частково пояснюється тим, що до загального обсягу активів, у зв'язку зі змінами звітних форм для страховиків, стали включатися частки перестраховиків у страхових резервах у обсязі 3 052,8 млн. грн., яка до цього не збільшувала величини активів страховиків.

Зменшення активів, визначених ст. 31 Закону України «Про страхування» для представлення коштів страхових резервів, обумовлене в першу чергу зменшенням обсягів акцій на 40,3% (з 29,9 млрд. грн. станом на 31.12.2012 до 17,8 млрд. грн. станом на 31.12.2013), які складають близько 47% зазначених активів. Також, зменшення спостерігається по таким видам активів як облігації (на 48,5%), нерухоме майно (на 7,9%), цінні папери, що емітуються державою (на 9,8%). При цьому, збільшилися активи у грошових коштах на поточних рахунках (на 15,6%), банківські вклади (депозити (на 6,3%), права вимоги до перестраховиків (на 59,5%).

Незважаючи на наявне зростання активів страхових компаній, ділова активність учасників ринку дещо скоротилася , про що свідчить як негативна динаміка валових премій в період з 2010-2012рр., отриманих компаніями, так і зниження рівня виплат по більшості страхових продуктів, викликаного прагненням страховиків зберегти прийнятний рівень рентабельності. Також можна спостерігати зниження частки високоліквідних активів, таких як грошові кошти та банківські депозити, з одночасним стабільним приростом частки акцій в портфелях компаній. Враховуючи, що в більшості випадків це виявляються низьколіквідні акції пов'язаних компаній, наявність такої динаміки таїть у собі загрозу як для стійкості компаній, чиї активи перевантажені неліквідними цінними паперами, так і для ліквідності ринку в цілому.

Ще однією характерною тенденцією минулих років стало істотне скорочення обсягів вихідного перестрахування у зв'язку з оподаткуванням даних операцій у розмірі 3 %. З одного боку, це дозволило зберегти видимість позитивної динаміки чистих премій та фінансового результату. З іншого боку, скорочення частки перестрахування посилює ризикове навантаження на компанію, негативно позначаючись на фінансовій стійкості в цілому. Українські страховики в 2013 році передали в вихідне перестрахування більш 8,745 млрд. грн., що в 3,5 рази більше, ніж роком раніше. За підсумками 2013 року найбільше премій по вихідному перестрахуванню, переданому нерезидентам, було направлено в Росію - 41% (669,9 млн. грн.). Далі з істотним відривом слідує Німеччина - 17% (277,8 млн. грн.), Великобританія - 13% (212,4 млн. грн.) І Швейцарія - 10% (163,4 млн. грн.). За договорами перестрахування ризиків станом на 30.06.2014 українські страховики (цеденти, перестрахувальники) сплатили часток страхових премій 3 031,1 млн. грн. (станом на 30.06.2013 – 4 718,3 млн. грн.)

На сьогоднішній день ми спостерігаємо наступні фактори впливу на страховий ринок України:

1. Втрата Криму - Крим в регіональній структурі страхового портфеля по ринку займав в середньому близько 10% страхових платежів. Треба відзначити, що разом з «виходом» з Криму українських страхових компаній, скоротився як сам ринок страхування, так і фактичний розмір зобов'язань. Ми втратили і портфель договорів, і скоротили реальний портфель зобов'язань.

2. Бойові дії на Сході України - страхові потоки безпосередньо зі Сходу України зменшуються внаслідок скорочення бізнес-активності на цих територіях. Формально ж обсяг відповідальності залишається колишнім. Крім того, бойові дії призвели до зростання випадків страхових подій.

3. Газ - впливає на ринок страхування так само як і підвищення ціни на бензин. Можна прогнозувати економічний спад в країні, якщо не відновлять поставки газу за адекватною ціною.

4. Економічний спад - втрата Криму, АТО на Сході України, газовий конфлікт, концентрація бізнесу в руках минулої влади - все це ланки ланцюга, який тягне країну до економічної кризи. Скорочення виробництва тягне за собою падіння доходів населення, а значить і їх витрат. Страхування далеко не сама пріоритетна стаття витрат для домогосподарств, що робить його досить уразливим.

5. Розрив відносин з Росією - це надає вагомий вплив на страховий ринок України, тому що частина українського страхового бізнесу безпосередньо належить російському капіталу. Не варто забувати - існує ще й російський ринок перестрахування.

6. Зближення із Заходом - з одного боку «підтягування» українських компаній до цивілізованих стандартів, але з іншого витіснення українських компаній з ринку.

7. Плутанина з чиновниками, прийдешні вибори до Верховної Ради - для бізнесу це складний період, адже з одного боку є чітка орієнтація на роботу в більш прозорих, європейських умовах, а з іншого нікуди не зник «відкатний» підхід . Це породжує небажання брати на себе відповідальність за стратегічні рішення, тому немає розуміння, яким буде завтра. Але в силу того, що слідом за революцією прийшла хвиля тотальних перевірок, чехарда зі змінами цілком зрозуміла.

На сьогоднішній день страховий ринок України продовжує зберігати великий потенціал зростання, він як і раніше цікавий міжнародним інвесторам. При цьому відсутність ефективних і необхідних законодавчих реформ гальмує процес його розвитку. Страхування в Україні зможе активно розвиватися за умови наявності нормативно-правової бази, розробленої на основі міжнародних стандартів. Український страховий ринок необхідно зробити максимально доступним, прозорим і зрозумілим для населення. Сьогоднішня ситуація в країні хоч і не привела до обвалу економіки, але зумовила виникнення тривожних тенденцій. Тому потрібно підвищувати рівень захищеності громадян і підприємств різних форм власності від різних груп ризиків. Зараз як ніколи актуальне питання захисту населення і його майна, і варто зазначити, що цього з боку держави люди ніяк не відчувають.

Угода про асоціацію між Україною та ЄС є без перебільшення наймасштабнішим пакетом домовленостей в історії Незалежної України. Економічна частина Угоди в тій чи іншій мірі охоплює основні сфери і галузі економіки, в т.ч. страховий бізнес. Угода про асоціацію між Україною та ЄС передбачає можливість встановлювати заходи нагляду на ринку страхових послуг з метою захисту інвесторів, страхувальників та вигодонабувачів, а також забезпечення цілісності та стабільності фінансової системи.

Відповідно до змісту Угоди Україна зобов'язується почати поступове зближення національного законодавства з питань страхування нормам відповідного регулювання ЄС. Таким чином, підписання Угоди про асоціації між Україною та ЄС суттєво вплине на подальший розвиток вітчизняного страхового ринку, зокрема очікується:

1) значне зростання питомої ваги перестраховиків Німеччини, Великобританії, Швейцарії, Австрії, Франції та посилення ролі перестраховиків Польщі, Ірландії, Італії, Словенії та Іспанії (на фоні незначного скорочення частки перестрахування в Росії);

2) відкриття в Україні дочірніх компаній і філій європейських страховиків;

3) реформування автострахування;

4) проведення пенсійної і медичної реформ;

5) введення нових видів страхування (страхування відповідальності за якість продукції / товарів / послуг, інвестиційне страхування життя);

6) активний розвиток субсидованого агрострахування;

7) перехід страховиків на загальну систему оподаткування;

8) запровадження європейських стандартів класифікації ризиків у страхуванні;

9) підвищення вимог до формування статутного капіталу та впровадження міжнародних норм корпоративного управління;

10) підвищення рівня захисту прав споживачів страхових послуг, в т.ч. створення фінансового омбудсмена.

Внаслідок введення вищевказаних змін українські домогосподарства і корпоративний сектор як споживачі страхових послуг отримають можливість доступу до страхових продуктів по більш справедливими цінами, оскільки зросте конкуренція.

Література:

1. Офіційний сайт Національної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua
2. Стратегія розвитку страхового ринку України на 2012-2021 роки – [Електронний ресурс] – Режим доступу:
3. http://ufu.org.ua/files/strateg/UFU_strategiya_rozvitku_strahrinku_2012-2020.pdf
4. Регуляторный захват, стагнация и перезагрузка страхового рынкаУкраины в 2014 году – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://forinsurer.com/news/14/04/16/30790
5. «Фориншурер» - [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://forinsurer.com/

5. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Bartošová V.,
Associated professor, Doctor of philosophy
Hrašková D.
Associated professor, Doctor of philosophy
Department of Economics, Faculty of Operation and Economics of Transport and Communications
University of Žilina (Žilina, Slovakia)

CURRENT ASSETS ANALYSIS: A PART OF THE ANALYSIS OF PRODUCTION INPUTS

Financial analysis is a set of methods for extracting information primarily from financial statements. Good financial analysis comes from good understanding. And good understanding is provided by a conceptual framework that helps the analysts organize their thinking. In current information age, there are large amounts of information about firms to be processed. A conceptual framework guides the managers and analysts in using this information intelligently and economically – to turn the information to knowledge and to utilize it in practice. Analysis of current assets has the same aim and its own concept.

Key words: *financial analysis, current assets, production inputs / factors, concept, methodology*

Introduction

The short-term assets analysis focuses on two problematic areas:

- Short-term assets volume and structure;
- Short-term assets utilisation.

It can be formulated generally, in relation to the total results of the firm (as a part of the total results analysis), or relatively independently – most commonly as the accounts receivable (claims) and cash flow analysis and **the analysis focused on the production inputs / factors.** The financial-economic analysis of the production factors emphasises especially the analysis of the stock volume, structure and utilisation [1, p. 189].

1. Short-term assets: Characteristics and classification in the double-entry accounting system in the conditions of the Slovak enterprises

The basis for this analysis is the short-term assets structure in the accounting system. From the point of view of accounting, a short-term asset of an enterprise is the *asset with the lifetime, agreed validity period or other type of settlement at least 1 year at the time of an accounting item creation.* **The short-term asset according to the Slovak accounting can be divided into:**

- *Inventory;*
- *Short-term accounts receivable (short-term claims);*
- *Short-term (current) financial assets* – liquid, immediate marketable property with the assumed time of possession maximum 1 year from the date of an accounting item record [1, p. 189], [3].

Short-term assets from the point of view of the business economics

According to the business economics, the short-term assets are *the short-term business production factors: inventory together with the short-term accounts receivable and short-term financial assets;* the theory characterises the short-term assets as the part of the company's assets that is completely expended after taking part in the transformation process. The composition of the short-term assets is not the same in every company, not even in the repeated transformation processes of one company. However, its structure – portion of individual groups and components in relation to the total short-term assets volume – changes rather quickly.

Standardised short-term assets

Except the accounting classification, the business economics introduces also the short-term assets classification from the point of view of its standardisation options. The information about *the standardised short-term assets* is the basis for the volume analysis of the resources fixed by means of capital; this analysis compares the resources with the optimal quantity defined in a standard. **The standardised short-term assets comprise of:** *production stocks:* basic raw materials and material, auxiliary raw materials and material, fuel, purchased semi-finished goods and spare part stocks;

uncompleted production and *finished goods.* **Other groups of short-term assets comprise non-standardised short-term assets** – although there is a limit for some items of the short-term assets (e.g. cash money), i.e. their daily maximum amount, however, this cannot be perceived as the short-term assets' normative. Standardisation is the basic method for finding the optimal short-term assets amount for a company. The amount of the short-term assets calculated by means of standardisation – *normative – represents the adequate amount of finances that should be bound in the particular short-term assets form* [1, p. 190]. **The total short-term asset normative includes**:

- Production stocks normative
- Uncompleted production normative
- Completed production normative

Production Stocks Normative

The production stock normative is the adequate amount of finances that should be bound in production stocks. Its level is influenced by *the time standard* and *the average daily consumption. The time standard* is set by the period, in which the stocks are bound in a warehouse; it consists of [1, p.190-191]:

1. Delivery cycle – the time between two consecutive deliveries (a short-term stock is created on the basis of the delivery cycle);
2. Safety stock – a stock that can be used in the case of an unpredicted delivery failure;
3. Technological stock – the period length, in which some types of material mature.

The time standard calculation: $$\check{C}_n = \frac{dc}{2} + pz + tz \qquad (1)$$

where $\check{C}_n$.....time standard in days
dc.....delivery cycle in days
pz.....safety stock in days
tz.....technological stock in days

The average daily material consumption expressed in material prices depends on: 1. Material consumption standard per a product
2. Material unit price
3. Planned production level
4. Number of days in the monitored period of time

Mathematic expression: $$\phi D_s = \frac{N_s \cdot C_j \cdot Q}{d} \qquad (2)$$

where ϕD_s...average daily material consumption in monetary units
N_s.....standard for material consumption per product expressed in natural units
C_j.....material unit price in monetary units
Q.....planned production in pieces
d.....number of days in the monitored period of time

Then the formula for the production stocks normative is as follows:

$$N_{vz} = \check{C}_n \cdot \phi D_s \qquad (3)$$

where N_{vz}.....production stocks normative in monetary units

Uncompleted Production Normative

The uncompleted production normative is the adequate amount of finances bound in the uncompleted production. It is influenced by *the time standard* and *the average daily costs to the manufactured products. The time standard* is the period, in which the finances are bound in the uncompleted production; its determination is based on [1, p. 191]:

1. Production cycle length – the number of days from the day of the production start till the day of its completion and the acceptance of the product by the technical inspection;
2. Cost increase coefficient – it expresses the relation between the maximum fixation period and the average finances fixation period in the uncompleted production; the range of the result

values is 0 – 1; we use approximate approach to calculate the cost increase coefficient in praxis, the process of cost increase is expressed by the discontinuous variables, i.e. by the uncompleted production fixation in particular days:

$$k = \frac{\sum_{1}^{n-1} N + N_c}{N_c \cdot vc} \quad (4)$$

where k……..cost increase coefficient in relation to uncompleted production

$\sum_{1}^{n-1} N$ ……cumulative sum of costs of the 1st till the last day in monetary units

N_c……..total costs per product in monetary units

vc……..production cycle length in days

The calculation of the time standard for the uncompleted production is:

$$\check{C}_n = k \cdot vc \quad (5)$$

where $\check{C}_n$.....time standard in days

k……cost increase coefficient

vc.....production cycle length in days

Average daily costs:

$$\phi N_d = \frac{N_c \cdot Q}{d} \quad (6)$$

where ϕN_d.....average daily costs in monetary units

N_c……costs per product in monetary units

Q.……planned production in pieces

d.……number of days in the monitored period of time

Then the formula for the uncompleted production normative is as follows:

$$N_{nv} = \check{C}_n \cdot \phi N_d \quad (7)$$

where N_{nv}.....uncompleted production normative in monetary units

Completed Production Normative

The completed production normative is the amount of finances bound in completed products; as in the cases stated above, the normative amount, analogically, depends on *the time standard* and *the average daily value of completed products* expressed in prices. *The time standard* is influenced by:

1. Delivery cycle length – the number of days between two consecutive regular deliveries of the completed products;

Time for preparing the shipment is the number of days needed for final completion of products before sending them to customers [1, p. 192-193].

The time standard calculation is as follows:

$$\check{C}_n = \frac{oc}{2} + p_e \quad (8)$$

where $\check{C}_n$.....time standard for completed products in days

oc.....sale cycle in days

p_e.....number of days for preparing the shipment

The average daily value of the completed production depends on the planned production in pieces, the price of one product, and the number of days in the monitored period:

$$\phi D_h = \frac{C_j \cdot Q}{d} \quad (9)$$

where ϕD_h.....average daily value of completed production in monetary units

C_j.....product unit price in monetary units

Q.……planned production in pieces

d.……number of days in the monitored period of time

Then the completed production normative can be calculated as follows:

$$N_{hv} = \check{C}_n \cdot \phi D_h \tag{10}$$

where N_{hv}.....completed production normative in monetary units

The analysis of each normative shows when the lowest finances fixation in the particular stocks forms is reached, e.g. the analysis of the uncompleted production normative with variable cost increase during the production cycle shows that the lowest finances fixation is reached with a constant cost increase. However, in praxis it is difficult to ensure this condition as the production of various product types is complex and specific [2, p. 37].

Short-term assets utilisation analysis

Another important sphere of the short-term assets analysis and monitoring is their utilisation. The smoothness of the production with less or adequate short-term assets volume (related to claims and stocks) can be obtained by means of their better utilisation; this speeds up their turnover [2, p. 37-38]. The short-term assets turnover is analysed with the help of standard financial analysis indices, *turnover (activity) ratios:*

- Turnover time
- Turnover celerity
- Fixation coefficient

The turnover time is the most commonly used turnover index; it characterises the number of days, in which the short-term assets or some short-term assets item cycle takes place, e.g. how many days one stock turnover takes:

$$stock\ turnover = \frac{average\ state\ of\ \ stock \cdot 365}{revenues\ or\ costs} \tag{11}$$

In general, the formula for the index is as follows:

$$D_o = \frac{average\ state\ of\ \ short\text{-}term\ assets \cdot d}{o} \tag{12}$$

where

D_o.....turnover time in days

average state of

short-term assets.....state of production stocks, uncompleted production, completed products, etc.

d.....number of days in the monitored period of time (a month (30), a quarter (90), and a year (360 or 365 days))

o.....turnover related to the analysed short-term assets form in monetary units (when speaking of total short-term assets – revenue, when speaking of production stocks – material costs, when speaking of uncompleted production – production costs for particular period of time, when speaking of completed products – total cost)

Turnover celerity (turnover coefficient) expresses how many times the short-term assets – its item – have passed the particular phase of their cycle (the number of turnovers) in the monitored period of time:

$$R_o = \frac{d}{D} \quad or \quad R_o = \frac{o}{average\ state\ of\ \ short\text{-}term\ assets} \tag{13,14}$$

where R_o.....turnover celerity – turnover time coefficient

d.....number of days in the monitored period of time

D_o.....short-term assets turnover time in days

o.....short-term assets revenue in monetary units

Another additional ratio is **the short-term assets fixation coefficient.** It represents the inverted value of the turnover celerity index; it expresses the amount of the short-term assets bound by the company in one Euro of the completed production. The corresponding formula is as follows [2, p. 38]:

$$K_v = \frac{1}{R_o} = \frac{D_o}{d} = \frac{average\,state\,of\ short\text{-}term\,assets}{o} \tag{15}$$

where K_v ... short-term assets fixation coefficient

It is profitable for the company, when the turnover time is as short as possible, the turnover celerity, i.e. the number of turnovers as high as possible, and the fixation coefficient as low as possible. **These criteria ensure that the short-term assets are utilised effectively.** All the measures stated above can be monitored and analysed when looking at the short-term assets as one unit – as *global measures* – or when looking at the individual short-term assets groups – as *submeasures.* The global indices and their changes can be analysed by factoring them to the subindices. **The inventory analysis plays a unique role in the short-term assets analysis.** From the point of view of the analysis material structure, it comprises the acquisition costs, inventory and inventory maintenance analysis, the analysis of the inventory devaluation risks (shortages and damages), the opportunity cost analysis (lost profit from the finances fixed in inventory), etc. The volume and internal structure of inventory influence the company's liquidity a great deal. Too many (excessive) inventories indicate objective deficiencies in their planning, or unclear production range; on the other hand, lack of inventory can cause insufficient production that does not react to the requests and the company loses its profit.

Conclusion

As the inventories can bind a large amount of finances unproductively, besides the inventory level monitoring, analysis of their utilisation in the company and optimisation of their amount, it is the role of the company's management *to select the appropriate supply strategy*. Each variant of the supply strategy is established individually for different types of the purchased stocks according to the supply strategy elements (tools). Basically, they are related to the company's type, determination of the content of its supply activities as well as to the possibilities the company has in relation to its environment from the point of view of the supply process. *The supply process* is an activity, which starts the realisation of the transformation process. According to the company's structure in the functional sphere, the supply process is a part of *the materials management* – it can be understood in considerably different ways:

- The materials management comprising only of the acquisition activities (purchase and transport) and stock-keeping; this is a classic understanding of the supply process.
- The materials management as a functional area of the company that, besides the mentioned functions, includes also the stock allocation to the company's production sites, or the stock movement among the production sites ("the intracompany transport").
- The materials management understood in general as the material flow in the company – this is the broadest sense – besides the mentioned activities, it includes also the production sale preparation; it is a part of logistics.

The subject of the supply activities is divided according to the type of a company; most commonly, the subject is influenced by the following types of inputs: materials; semi-products and articles of commerce. *The materials* correspond to the production stocks content characterised at the beginning of this chapter. *The semi-products* comprise of the purchased stock items (products made by other companies) that take part in completing the product made in the own production process (semi-products, assembling parts, constructional component parts, components, etc.). *The articles of commerce* are also the products made by other companies, purchased by the company that sells them without any further modifications, e.g. as a supplement to its own products. If we go from the classic materials management understanding, then the supply strategy selection depends on two basic supply functions:

- Stock acquisition based on the needs of business analysis
- Securing the stock-keeping

The aim of the supply strategy is:

- To ensure the needed inventory amount – **objective goal** – to ensure the material liquidity

- To minimise or optimise the costs in the context of the stock (inventory) acquisition and keeping – **economic goal** – it searches for the optimum stock acquisition costs and missing amount costs (downtime costs resulted from the lack of stock, lost profit, etc.).

The amount and justness analyses of the costs related to the supply activities include the analysis of:

- Direct material costs (price, raw material, materials, semi-products, etc.)
- Costs of assets bound in stocks (e.g. the costs of the borrowed capital used to acquire stocks)
- Supply total costs (transport, stock-keeping, staff costs, etc.)

The correctly selected supply strategy can influence the company's costs as well as the profits considerably. Most of all, its establishment depends on evaluating the characteristics related to:

- **The acquisition subject** – quantity, quality, price
- **The delivery subject and terms** – transport mode, number of suppliers, premises of suppliers
- **The formulation of the acquisition terms** – cooperation during acquisition, promotion, creating of supply relations, etc.

In praxis, the supply strategies are created especially for the stock groups that influence the above mentioned characteristics of business activities fundamentally. Different methods for creating the strategies are used (the portfolio analysis, the ABC method).

Acknowledgement: The article is an output of the project VEGA (Grant No. 1/0656/14).

References:

1. Cisko, Š. a kol. Finančná analýza podniku. Žilinská univerzita v Žiline vo vyd. EDIS 2006. - p. 239.
2. Bartošová V. Financial analysis and planning. Žilina, Žilinská univerzita v Žiline vo vyd. EDIS 2008. - 79 p.
3. Zákon č. 431/2002 Z. z. o účtovníctve v znení neskorších predpisov.

Ganusych V.A.
Candidate of economic sciences, Docent
Uzhgorod National University, Ukraine

IMPROVEMENT OF THE PROCEDURE REVALUATION OF FIXED ASSETS

Ганусич В.О.
к.е.н., доцент
Ужгородський національний університет, Україна

ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕДУРИ ПЕРЕОЦІНКИ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Disadvantages of the current methods of revaluation of fixed assets are revealed. It is proposed in the process of revaluation to add to the initial cost the difference between the fair value and the residual. The amount depreciation is not changed.

***Keywords**: fixed assets, revaluation of fixed assets, the initial cost, depreciation*

Розкрито недоліки чинної методики переоцінки основних засобів. Пропонується проводити переоцінку додаванням до первісної вартості різниці між справедливою та залишковою вартістю. Сума зносу при цьому не змінюється.

***Ключові слова**: основні засоби, переоцінка основних засобів, первісна вартість, знос.*

Постановка проблеми. Вартість основного капіталу в процесі кругообігу змінюється під дією низки чинників. Необхідність відтворення активів, в які він вкладається, зокрема, основних засобів, зумовлює виникнення методик обліку, що адекватно реагуватимуть на коливання його вартості. Внутрішні фактори зміни вартості - екстенсивність та інтенсивність використання об'єктів основних засобів, реалізуються через механізм амортизації. Часто вартість основних засобів змінюється під дією зовнішніх факторів, серед яких коливання ринкових цін, інфляція та ін. Відображення таких змін у вартості об'єктів в бухгалтерському обліку здійснюється через механізм переоцінки. Її проведення напряму

впливає на достовірність та об'єктивність низки важливіших фінансових показників: вартості майна, суми власного капіталу, витрат, доходів звітного періоду та сукупних доходів підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання проведення переоцінки основних засобів та відображення її результатів в обліку досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені: Ю.П. Зима, М.М. Зюкова, М.І. Кутер, Р.І. Мамедов, М.М. Могилова, Г.М. Підлісецький, Д.І. Понокова, Е. В. Проніна, В.П. Трифонов, Н.Н. Хахонова. Незважаючи на всебічне вивчення дослідниками процедури оцінки за вітчизняними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку, сам механізм переоцінки лишається недосконалим.

Формулювання цілей статті. Метою статті є пошук шляхів вдосконалення процедури переоцінки основних засобів та відображення її результатів в бухгалтерському обліку.

Результати. Згідно п.16 П(С)БО 7 [1] підприємство може переоцінювати об'єкт основних засобів, якщо залишкова вартість даного об'єкту суттєво відрізняється від його справедливої вартості на дату балансу. У випадку переоцінки об'єкту основних засобів на ту ж дату здійснюється переоцінка всіх об'єктів групи основних засобів, до якої належить даний об'єкт.

Переоцінка основних засобів тої групи, об'єкти якої вже були переоцінені, в подальшому має проводитися з такою регулярністю, щоб їх залишкова вартість на дату балансу суттєво не відрізнялася від справедливої вартості.

Тобто підприємства можуть самостійно приймати рішення стосовно необхідності проведення переоцінки своїх основних засобів. Однак, якщо переоцінка об'єктів певної групи один раз вже відбулась, то мінімум раз в квартал (на дату балансу) підприємство повинно визначати справедливу вартість таких основних засобів, порівнювати її з залишковою вартістю і, в залежності від того наскільки великим є відхилення, проводити чи не проводити чергову переоцінку.

Міністерство фінансів України в листі № 04230-04108 від 29.07.2003р. [2] наводить методичні рекомендації по визначенню істотності в бухгалтерському обліку, де вказано, що порогом істотності в цілях відображення переоцінки або зменшення корисності об'єктів обліку може прийматися величина, що дорівнює 1 відсотку чистого прибутку (збитку) підприємства, або величина, що дорівнює 10-відсотковому відхиленню залишкової вартості об'єктів обліку від їх справедливої вартості. Цей лист носить рекомендаційний характер, тому величина відхилення залишкової вартості основних засобів від справедливої вартості, при якій необхідно проводити переоцінку встановлюється підприємством самостійно і може бути закріплена, наприклад, в наказі про облікову політику.

При проведенні переоцінки, перш за все, розраховується індекс переоцінки, що визначається діленням справедливої вартості об'єкта на його залишкову вартість. Після цього переоцінена первісна вартість розраховується множенням первісної вартості на індекс переоцінки, а переоцінена сума зносу – множенням суми зносу до переоцінки на даний індекс.

Сума дооцінки залишкової вартості об'єкта включається до складу додаткового капіталу. Сума уцінки об'єкта основних засобів включається до складу витрат звітного періоду.

У випадку, якщо даний об'єкт раніше вже переоцінювався і сума попередніх уцінок залишкової вартості більше суми попередніх дооцінок, то при черговій дооцінці таке перевищення включається до складу доходів звітного періоду з відображенням різниці між сумою даної дооцінки і вказаним перевищенням у складі іншого додаткового капіталу. Якщо ж сума попередніх дооцінок більша суми попередніх уцінок, при черговій уцінці залишкової вартості таке перевищення спрямовується на зменшення іншого додаткового капіталу із включенням різниці між сумою даної уцінки і вказаним перевищенням до витрат звітного періоду.

Схематично порядок відображення переоцінок основних засобів в бухгалтерському обліку розглянутий на рис.1.

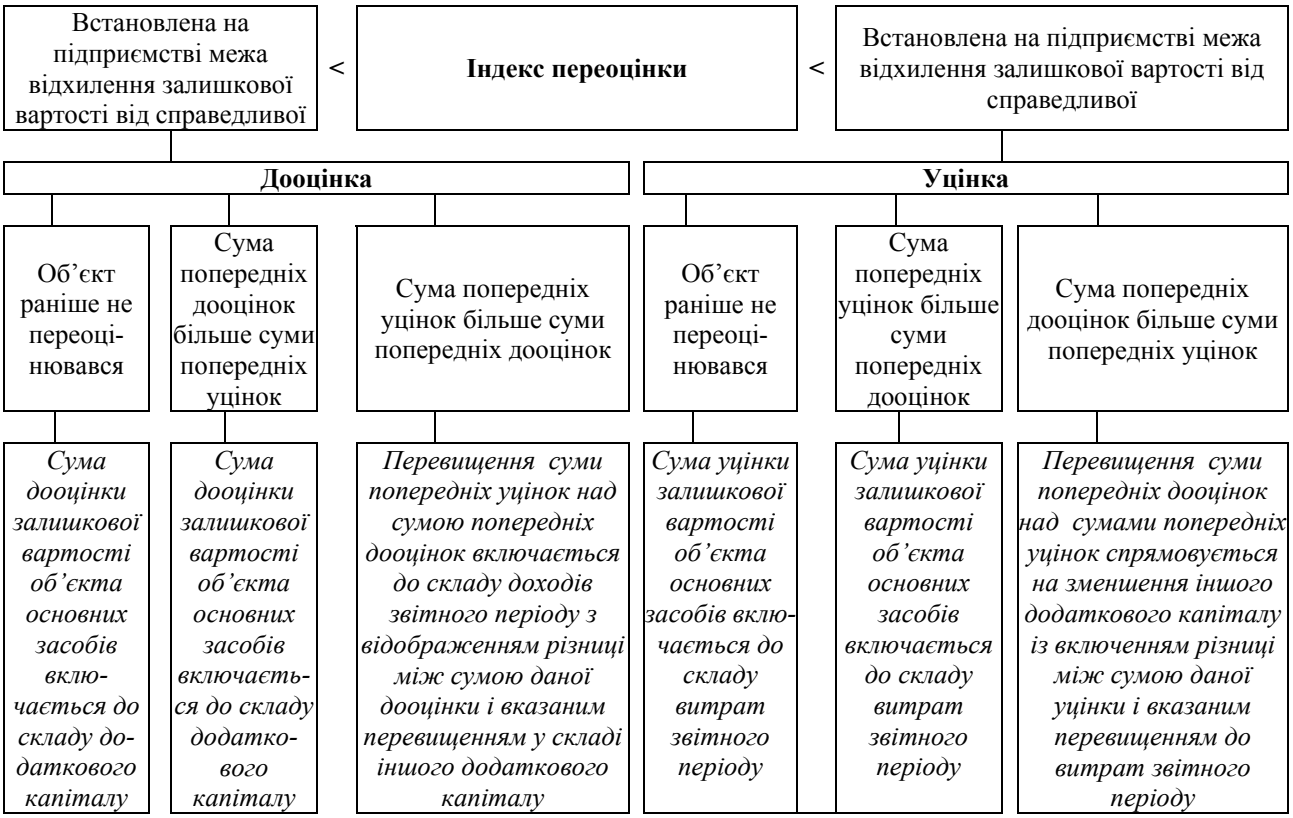


Рис. 1. Порядок відображення в бухгалтерському обліку переоцінки основних засобів згідно П(С)БО 7

Якщо залишкова вартість об'єкта основних засобів дорівнює нулю, тобто первісна вартість дорівнює сумі нарахованого зносу, то до справедливої вартості дооцінюється його первісна вартість, сума ж зносу не переоцінюється.

Підходи щодо оцінки основних засобів протягом періоду експлуатації у Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» та Міжнародному стандарті бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» [3] різняться. Це і відмінність у назвах термінів: балансова вартість (за МСБО 16) та залишкова вартість (за П(С)БО 7). І, що більш принципово, відмінність у підходах до методики визначення цієї вартості, хоча інтерпретація цих двох термінів у відповідних стандартах майже ідентична.

Згідно п. 29 МСБО 16 підприємству слід обрати одну з двох моделей оцінки основних засобів після визнання: модель собівартості або модель переоцінки.

Модель собівартості передбачає, що об'єкт основних засобів слід обліковувати за собівартістю мінус накопичена амортизація та накопичені збитки від зменшення корисності. Це і буде його балансовою вартістю.

Модель переоцінки передбачає облік основних засобів за переоціненою сумою, яка є його справедливою вартістю. Балансова вартість визначатиметься як різниця між переоціненою вартістю та подальшою накопиченою амортизацією і подальшими накопиченими збитками від зменшення корисності. Переоцінки слід проводити з достатньою регулярністю, так, щоб балансова вартість суттєво не відрізнялась від справедливої.

Обрана модель визначається обліковою політикою та має застосовуватися до всіх об'єктів основних засобів певного класу.

Для обліку переоціненої вартості використовують один з двох методів: метод пропорційної переоцінки або метод списання накопиченого зносу. При застосуванні першого методу, пропорційно переоцінюються первісна вартість та сума накопиченого зносу. При застосуванні другого – знос списується на зменшення первісної вартості і отримана вартість

дооцінюється до справедливої. В обох випадках в актив балансу потрапляє справедлива вартість об'єктів.

Якщо балансова вартість активу в результаті переоцінки збільшується, то сума такого збільшення має бути визнана в складі іншого сукупного доходу та накопичена в капіталі по статті «Приріст вартості від переоцінки». Таке збільшення має відображатися в складі прибутку або збитку в тій мірі, в якій воно відновлює суму зменшення вартості від переоцінки того ж активу, визнану раніше в складу прибутку або збитку. Якщо балансова вартість активу в результаті переоцінки зменшується, то сума такого зменшення включається до складу прибутку або збитку. Таке зменшення має бути визнаним в складі іншого сукупного доходу в розмірі існуючого кредитового залишку по статті «Приріст вартості від переоцінки», що відноситься до того самого активу [4, с. 5].

За останні роки було прийнято ряд змін у законодавстві, які вдосконалили облік переоцінки та наблизили його до міжнародних стандартів, а саме:

- зі складу додаткового капіталу виокремлено рахунок 41 «Капітал у дооцінках». На необхідність окремого обліку даного виду власного капіталу, який не підлягає розподілу між власниками, а є резервом для проведення майбутніх уцінок, неодноразово вказували дослідники [5, с. 31];

- у Звіт про фінансові результати (форма 2) введено розділ під назвою Сукупний дохід, де знаходять відображення елементи сукупного доходу, що не ввійшли до складу доходів звітного періоду (серед них і дооцінка (уцінка) необоротних активів).

Незважаючи на позитивні зрушення, процедура переоцінки лишається недосконалою. В результаті її застосування відбувається суттєве викривлення первісної вартості переоціненого об'єкта та суми його зносу. Якщо справедлива вартість вдвічі більше за залишкову, то після переоцінки вдвічі зростуть і первісна вартість, і знос, що негативно позначатиметься на інформативності фінансової звітності. Попередні дослідження показують наскільки суттєво це викривлює показники експлуатації основних засобів (коефіцієнт зносу та коефіцієнт придатності) [6, с.43-44].

Метод списання накопиченого зносу, який, на відміну від вітчизняних, передбачається міжнародними стандартами обліку, теж не дає об'єктивних даних про основні засоби у звітності. При його застосуванні списується знос переоцінених об'єктів, отже відображатимуться вони в обліку і звітності як нові об'єкти – по первісній вартості, без зносу.

Вдосконалити існуючу методику переоцінки основних засобів можна, якщо залишкову вартість доводити до справедливої не пропорційною зміною первісної вартості і зносу, а простим додаванням при дооцінці (відніманням при уцінці) різниці між справедливою і залишковою вартістю до первісної. В цьому випадку величина зносу не зміниться взагалі, а зміна первісної вартості не буде такою значною.

Висновки.

В ході дослідження виявлені такі відмінності у процедурі переоцінки основних засобів за П(С)БО 7 та МСБО 16:

1. Різниця у критеріях прийняття рішень про проведення переоцінки. Згідно вітчизняного законодавства переоцінка може проводитися, якщо залишкова вартість об'єктів суттєво відрізняється від справедливої вартості на дату балансу. Міжнародні стандарти вимагають обрати одну з двох моделей оцінки основних засобів після визнання: модель собівартості або модель переоцінки.

2. Згідно МСБО 16 залишок про статті «Приріст вартості від переоцінки» у складі власного капіталу формується та обліковується окремо по кожному переоціненому об'єкту. П(С)БО 7 не містить такої вимоги щодо обліку залишків по аналогічному рахунку 41 «Капітал у дооцінках».

3. Для проведення переоцінки у міжнародних стандартах передбачено два методи: метод пропорційної переоцінки або метод списання накопиченого зносу. У вітчизняній практиці застосовується лише перший з них.

Існуюча процедура переоцінки основних засобів та відображення її результатів в обліку негативно позначається на інформативності звітних показників, викривлює похідні розрахунки: показники експлуатації основних засобів, фінансового стану. Отже методика переоцінки потребує зміни. Вдосконалити її можна, якщо до первісної вартості при дооцінці додавати (при уцінці віднімати) різницю між справедливою і залишковою вартістю. При цьому сума нарахованого зносу змін не зазнає.

Ця методика не викривлюватиме даних про первісну вартість, оскільки вона зростає (зменшується) не пропорційно із зносом, а лише на суму переоцінки та дозволяє зберегти в обліку інформацію про реальну спрацьованість (знос) об'єктів основних засобів.

Література:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене наказом Міністерства фінансів України 18.05.2000 р. за № 288/4509
2. Лист Міністерства фінансів України «Про суттєвість у бухгалтерському обліку і звітності» від 29.07.2003р. № 04230-04108.
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» [Електронний ресурс] // www.minfin.gov.ua
4. Зима Ю.П. Особенности формирования резерва переоценки основных средств // [Електронний ресурс] Режим доступу - http://www.apriori-journal.ru/journal-gumanitarnie-nauki/?id=152
5. Кутер М.И. О резерве по переоценке основных средств и сохранении в учете первоначальной стоимости объектов при их переоценках / М.И. Куттер, Д.И. Понокова, Р.И. Мамедов // Все для бухгалтера. - № 9 (201). – М.: ООО «Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ», 2007. – с. 27-32
6. Лончакова В.О. Критичний аналіз існуючої системи оцінки основних засобів на дату балансу та впливу її на показники фінансового стану підприємства // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 166. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2002. – с. 38-44.

Golovai N.M.

Candidate of Economic Sciences, Associate professor

Vinnytsya Training and Research Institute of Ternopil National Economy University, Ukraine

Konovalchuk A. V.

student

Vinnytsia Trade and Economy Institute of Kyiv National Trade and Economy University, Ukraine

BACKGROUND OF DEVELOPMENT OF ADMINISTRATIVE ACCOUNT IN UKRAINE

Головай Н.М.

к.е.н., доцент

Вінницький навчально-науковий інститут економіки

Тернопільського національного економічного університету, Україна

Коновальчук А.М.

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету, Україна

ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ

Окреслено основні передумови виникнення та подальшого розвитку управлінського обліку в Україні. Досліджено сутність та основні завдання які вирішуються у підсистемі управлінського обліку за сучасних умов ведення бізнесу.

Ключові слова: *управлінський облік, фінансовий облік, фінансова звітність, міжнародні стандарти обліку, користувачі облікової інформації, центри відповідальності.*

The basic background of origin and subsequent development of administrative account in Ukraine are outlined. The gist and basic tasks which decide in the subsystem of administrative account at the modern terms of conduct of business is investigated.

Keywords: *administrative account, financial account, financial reporting, international standards of account, users of accounting information, centers of responsibility.*

Реформування економічних відносин на вітчизняних теренах вимагає адекватних змін в системі вітчизняного обліку, що виступає базисом обліково-інформаційного забезпечення користувачів для прийняття ними обґрунтованих управлінських рішень. Бурхливий розвиток конкуренції та економічно нестабільне середовище, яке характеризується підвищеною ймовірністю кризових явищ, обумовлюють необхідність розвитку принципово нових соціально-економічних відносин. Це зумовило парадигму подальшого розвитку вітчизняної системи бухгалтерського обліку, а саме такої нової її складової, як управлінський облік. За таких умов, дослідження особливостей розробки та впровадження на вітчизняних підприємствах підсистеми управлінського обліку на сучасному період набуває особливої актуальності як для науковців, так і для практиків.

З початком ринкових перетворень на вітчизняних теренах вимоги до традиційної системи бухгалтерського обліку та якісних характеристик облікової інформації почали істотно змінюватися. Підприємства набули права самостійного виходу на зовнішні ринки, активізувалися процеси залучення України до світових ринків капіталу, а також її інтеграції із світовим господарством. До результатів господарської діяльності українських підприємств почали проявляти зацікавленість не лише податкові органи, адміністрація та трудові колективи, а й інші користувачі облікової інформації. Зокрема, якщо у перших мав місце інтерес до розміру отриманих доходів та чинників, які їх збільшують, то інвесторів передусім цікавив розмір дивідендів на вкладений капітал. Усе це вимагало формування нової парадигми системи бухгалтерського обліку, що спрямована на задоволення інформаційних потреб не узагальненого, а конкретного користувача, пошук методів обліку які б відповідали вимогам управління.

Отже, завершення процесу трансформації централізованої планової економіки у ринкову обумовило формування нових принципів управління діяльністю підприємств, що вимагало якісно іншого обліково-інформаційного забезпечення, яке комплексно представляло б процеси виникнення витрат, формування собівартості випуску продукції, а також визначення фінансових результатів господарювання окремих структурних підрозділів та підприємства в цілому. Як відмічає Л.В. Нападовська, поділ бухгалтерського обліку на фінансовий і управлінський, по-перше, посилюватиме управлінську орієнтацію підсистеми фінансового обліку і, по-друге, спрямовується на конкретні фінансові результати, які сприятимуть реалізації моделі «затрати-випуск-результат» [4]. Це обумовило переосмислення значення облікової функції управління й надало нового якісного значення підсистемі управлінського обліку як галузі наукових знань, яка ще досі перебуває на початковій стадії свого розвитку.

У світовій практиці основний загальноприйнятий інструментарій управлінського обліку почав створюватися ще наприкінці XIX - на початку XX століть. Разом з тим, істотні зміни системи бухгалтерського обліку у країнах з розвинутими ринковими відносинами відбулись на початку 50-х років XX століття та були спричинені безупинним розвитком конкуренції, концентрацією капіталу, інфляційними процесами, необґрунтованим зростанням обсягів витрат, створенням та функціонуванням національних транснаціональних корпорацій.

Необхідність підвищення ефективності господарювання зумовила появу та подальший розвиток управлінського обліку. Поступово у різних країнах термін «виробничий облік» було замінено на «управлінський облік». Водночас, мала місце не просто зміна термінології, а велика організаційно-методологічна перебудова традиційної системи бухгалтерського обліку. Облік вже характеризують не тільки як засіб обробки й групування економічної інформації, що міститься в відповідних первинних документах. Зокрема, з'явилися такі додаткові функції як реєстрація та узагальнення інформації для окреслених груп користувачів, які приймають необхідні управлінські рішення, а також формування та збереження довідкової інформації різного призначення. В таких умовах бухгалтерський облік набуває ознак оперативності та аналітичності. При цьому, значна увага обліковим

персоналом приділяється обліку виробничих витрат, формуванню інформації щодо фактичного обсягу виробництва, проведенню оцінки виконання виробничих програм тощо.

У Радянському Союзі, до складу якого раніше входила наша держава, термін «управлінський облік» не використовувався. Переважна частина економічних показників поточної внутрішньої звітності формувалася на оперативних даних. Основним завданням бухгалтерського обліку було, по суті, забезпечення всебічного контролю збереження державної власності і виконання загальнонаціональних планів. Дані бухгалтерського обліку використовували також для управління з метою скорочення витрат та підвищення рентабельності діяльності.

Вагомим дослідженням щодо використання методів управлінського обліку стала у той період праця М.Г. Чумаченка, яка була видана у 1971р. [11]. На початку 90-х років XX ст. побачили світ низка підручників зарубіжних авторів з контролінгу та управлінського обліку. Дещо пізніше, завдяки ознайомленню із зарубіжним досвідом, були також опубліковані посібники, підручники та монографії з управлінського обліку вітчизняних науковців, зокрема В.В Сопка [9] та М.Г. Пушкаря [7].

Отже, поняття «управлінський облік» поширилось в Україні у середині 90-х років, коли в обліково-інформаційному забезпеченні потреб управління діяльністю підприємства утворився вакуум, зумовлений такими основними причинами: по-перше, розвиток ринкових відносин об'єктивно ставив нові вимоги до управлінських рішень; по-друге, збільшився вплив на рішення керівництва зовнішніх (ринкових) чинників. Це стало обумовило важливість формування якісно нової інформації для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

У період переходу вітчизняної економіки на ринкові відносини були забуті вітчизняні напрацювання щодо внутрішньофірмового управління: теорія та практика внутрішньозаводського планування; система ведення внутрішнього госпрозрахунку; економічний аналіз господарської діяльності підрозділів тощо. Усе це позбавило менеджерів різного рівня відповідальності необхідної інформації, на яку вони традиційно опиралися під час прийняття рішень.

Інформаційний вакуум, який утворився на вітчизняних підприємствах, обумовив підвищення зацікавленості до дослідження проблем розробки на впровадження управлінського обліку. Оскільки істотним недоліком діючої на той час системи бухгалтерського обліку було те, що вона не надавала менеджерам різних центрів відповідальності повної та оперативної інформації. Крім того, облікову інформацію, яка була отримана на основі традиційних облікових даних, було досить важко зрозуміти менеджерам, через надмірну її специфічність.

У вітчизняних нормативно-законодавчих документах категорія «управлінський облік» вперше з'явилася в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» як синонім внутрішньогосподарського обліку. При цьому ст. 8 вищезазначеного закону передбачає, що «підприємство самостійно розробляє систему та форми внутрішньогосподарського (управлінського) обліку» [5].

Водночас, науковці і досі продовжують дискутувати щодо самого факту існування управлінського обліку, щодо співвідношення понять управлінського та виробничого обліку, щодо місця підсистеми управлінського обліку в структурі бухгалтерського обліку, щодо розуміння категорії управлінського обліку у вузькому та широкому значенні тощо.

Доречність і необхідність практичного поділу системи бухгалтерського обліку на фінансовий і управлінський вітчизняними науковцями сприймається неоднозначно та виступає об’єктом широкої дискусії. Прихильники розподілу бухгалтерського обліку на фінансовий та управлінський дотримуються думки, що такий поділ не спричиняє порушення єдності системи бухгалтерського обліку, оскільки відбувається не методологічний поділ обліку, а лише організаційні зміни. Противники такого поділу оперують тим, що бухгалтерський облік необхідно розглядати як єдиний та неподільний, а управлінський облік

– це система обробки інформації, що забезпечує лише облік витрат і калькуляція собівартості, який штучно намагаються відокремити від бухгалтерського обліку.

Проти виокремлення управлінського обліку в самостійну систему виступає В.В. Сопко. На думку вченого внутрішньогосподарський облік (так званий управлінський, виробничий контролінг) не є самостійним бухгалтерським обліком. Це продовження, а точніше подальше поглиблення, деталізація даних фінансового обліку в частині витрат і доходів діяльності підприємства, коли розкривається вся ефективність придбання ресурсів, їх переробки, технологічних і організаційних рішень, мотивації тощо [8]. На думку Ф.Ф. Бутинця поділ системи бухгалтерського обліку на управлінський та фінансовий є умовним, що спричинено передусім необхідністю балансувати між вимогами оприлюднення фінансової звітності, з одного боку, і збереженням комерційної таємниці, з іншого [2].

Необхідно підкреслити, що сьогодні існують розбіжності навіть у формулюванні змісту управлінського обліку. Зокрема С.Ф. Голов розглядає управлінський облік як «ту частину системи бухгалтерського обліку, що забезпечує потреби управління в інформації» [3].

Натомість Л.В. Нападовська визначає управлінський облік «як інтегровану систему підготовки й забезпечення різних рівнів управління інтерпретованою відповідним чином інформацією для ефективного планування, контролю та прийняття управлінських рішень» [4].

Звідси виникає полеміка щодо сутності інформаційної підсистеми управлінського обліку, а саме визначенні її цілі, об'єктів, характерних ознак, умов і принципів функціонування, структури тощо. Усі вищезазначені питання формують методологічну базу організації та впровадження управлінського обліку на вітчизняних підприємствах. Організація процесу розробки та впровадження підсистеми управлінського обліку на відповідному підприємстві залежить цілком від внутрішніх потреб менеджерів, які самостійно вирішують, чи потрібна їм своєчасна, достовірна та об'єктивна інформація про проміжні та кінцеві результати діяльності з метою прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Управлінський облік впроваджується саме з метою підвищення ефективності господарської діяльності підприємства, а не для забезпечення формування звітних форм. Така підсистема має забезпечувати можливість в будь-який момент відобразити повну картину фінансово-майнового стану підприємства, виявити запас фінансової міцності, визначити потенціал і намітити перспективи розвитку.

В останні роки управлінський облік дедалі частіше позиціонують як складову процесу стратегічного управління підприємством. Це обумовлене посиленням ролі системи стратегічного управління в умовах сучасних глобальних змін у технологіях та системах управління.

Якщо у ХХ столітті система управлінського обліку була передусім зорієнтована на управління виробництвом, то сьогодні вона невпинно перетворюється у стратегічний управлінський облік. Сучасна система управлінського обліку використовує зовнішню та внутрішню інформацію, яка має на меті забезпечувати потреби не лише виробництва, а й інших підрозділів (маркетингу, управління дослідженнями і розробками, дослідження бізнес-процесів, сегментів ринку, вплив зовнішніх передумов на вартість підприємства). Такі інформаційні дані уможливлюють аналіз діяльності з урахуванням як поточних, так і довгострокових цілей підприємства, а також формують вирішальні чинники успіху: якість, витрати, місцезнаходження, час, ринки збуту тощо.

З огляду на це головна мета управлінського обліку в сучасних умовах господарювання – максимально сприяти підприємству в досягненні його стратегічних цілей. Досягнення стратегічних цілей впливає на задоволення потреб клієнтів, інвесторів та інших суб’єктів господарської діяльності (постачальників, кредиторів, персоналу, аналітиків тощо). Тому основну увагу нині зосереджують на створенні вартості для клієнтів, інвесторів та інших учасників бізнес-відносин.

Звідси випливає визначення управлінського обліку, яке характеризує сучасні умови ведення бізнесу: «такий, що додає вартість, процес безперервного вдосконалення планування, проектування, вимірювання і функціонування систем фінансової і нефінансової інформації, яка спрямовує дії менеджера, мотивує поведінку, підтримує та створює культурні цінності, необхідні для досягнення стратегічних, тактичних і оперативних цілей організації» [1].

Дослідження еволюційного розвитку системи управлінського обліку підтверджує висновок вітчизняного академіка М.Г. Чумаченка, про те що «…управлінський облік – не результат «штучного поділу» «інтегрованої системи обліку», а цілеспрямований розвиток обліку, перетворений в надійного постачальника обробленої інформації для потреб управління, участі бухгалтера в бригаді управління як розробника проектів управлінських рішень» [10].

Відповідно, змінюється і роль фахівця бухгалтера-аналітика на підприємстві. По-перше, він з постачальника інформації для управлінців поступово перетворюється на бізнес-партнера, тобто рівноправного члена, який впливає на прийняття відповідних рішень. По-друге, на великих підприємствах поширюється практика наближення обліковця-аналітика до центру прийняття рішень.

В цих умовах зростає потреба у фахівцях з управління витратами. Такими фахівцями можуть бути бухгалтери, фінансові аналітики, інженери тощо, які володіють необхідними знаннями та навичками в області інформаційних технологій, прийняття рішень, презентацій та співпраці в команді, стратегічного аналізу тощо.

Одночасно виникає необхідність у нових підходах до здійснення калькулювання й аналізу витрат. Зокрема, такими підходами є цільове калькулювання, порівняння з еталоном, калькулювання життєвого циклу та інші методи. Інформація, що формується в системі управлінського обліку виступає важливим мотивуючим засобом досягнення запланованих результатів. Це обумовлено тим, що доведення планових показників більшою мірою стимулює виконавців до ефективної роботи, ніж їх відсутність, яка призводить до зменшення невизначеності у майбутньому. Вчасне виявлення відхилень та оперативне інформування про них стимулює коригування досягнутих показників діяльності, створюючи надійну базу для внутрішнього контролю та регулювання. Таким чином, система управлінського обліку відіграє важливе значення в інформаційному забезпеченні процесів управління на сучасних вітчизняних підприємствах.

Отже, на кожному етапі розвитку суспільства притаманна своя система обліку: з ускладненням функціонування соціально-економічних відносин ускладнюється система обліку, з'являються нові її підсистеми та елементи. Поділ бухгалтерського обліку на фінансовий і управлінський вже давно практикується в західних країнах із ринковою економікою. Вважаємо, що цей цінний досвід необхідно вивчати і впроваджувати у практику вітчизняних суб’єктів господарювання.

Виникнення управлінського обліку обумовлене наслідками трансформації системи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції у систему управління витратами. Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» основною метою управлінського обліку є інформаційне забезпечення менеджерів підприємства під час прийняття ними вчасних і обґрунтованих управлінських рішень та перевірки результативності прийнятих рішень. Функціонування такого виду обліку позитивно впливає на підвищення ефективності та раціональності виробничо-господарської діяльності підприємств, про що свідчить високий рівень економіки країн, в яких впровадження управлінського обліку відбулось ще в середині минулого століття.

Література:

1. Аткинсон Э.А. Управленческий учет / [Э.А. Аткинсон, Р.Д. Банкер, Р.С. Каплан, М.С. Янг]; пер. с англ. А.Д.Рахубовского, Д.А.Рахубовской; под ред. А.Д.Рахубовского. – [3-е изд.]. – М.: «Вильямс», 2003. – 878 с.

2. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський управлінський облік: [підручник для студентів спеціальності 7.050106 „Облік і аудит” вищих навчальних закладів] / [Бутинець Ф. Ф., Давидюк Т. В., Малюга Н. М., Чижевська Л. В.] ; за ред. Ф. Ф. Бутинця. – [2-е вид., перероб. і доп.]. – Житомир: «Рута», 2002. – 480 с.
3. Голов С. Ф. Управлінський облік : [підруч. для студ. вищ. навч. закл.] / С. Ф. Голов. – [4-те вид]. – К. : Лібра, 2008. – 704 с.
4. Нападовська Л.В. Управлінський облік: [підручник для студентів вищих навч. закладів] / Л.В. Нападовська. - К.: Книга, 2004. - 544 с.
5. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України // [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua
6. Пушкар М. С. Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні (теоретико-методологічні аспекти): монографія / М. С. Пушкар. - Тернопіль: Екон. думка, 1999. - 424 с.
7. Пушкар М. С. Управлінський облік / М. С. Пушкар. – Тернопіль : Поліграфіст Лтд, 1995. – 164 с.
8. Сопко В.В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: навч. посіб. / В.В. Сопко. – К.: КНЕУ, 2006. – 526 с.
9. Сопко В.В. Бухгалтерський облік у підприємництві / В.В. Сопко. – К.: Техніка, 1995. – 267 с.
10. Чумаченко М. Управлінський облік потребує підтримки / М. Чумаченко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2003. – № 5. – С. 3-7.
11. Чумаченко Н. Г. Учет и анализ в промышленном производстве США / Н.Г. Чумаченко. – М.: Финансы, 1971. – 240 с.

Gurgiy N.V.
assistant ofthe Departmentof Accounting and Audit
National Mining University

ASPECTS OF ANALYSIS OF A CONDITION MINE BASED ON MINING AUDIT

Гуржий Н.В.
ассистент кафедры учета и аудита
ГВУЗ «Национальный горный университет», Днепропетровск, Украина

АСПЕКТЫ АНАЛИЗА СОСТОЯНИЯ ШАХТЫ НА ОСНОВЕ ГОРНОГО АУДИТА

В статье рассмотрены аспекты анализа состояния шахты на основе горного аудита. Горный аудит должен комплексно охватывать анализ экономического состояния предприятия и его обеспеченности разведанными запасами угля, технической отчетности шахты по учету состояния и движения запасов угля.
Ключевые слова: *горный аудит, аудиторская деятельность, горное предприятие*

The article discusses aspects of analysis the mine based on mining audit. Mountain audit should include a comprehensive analysis of the economic condition of the company and its availability explored coal reserves, mine technical reporting for accounting status and movement of coal reserves.
Keywords: *Mining audit, audit activities, mining enterprise*

Рассмотрим некоторые аспекты анализа состояния шахты на основе горного аудита.

Обычно под аудиторской деятельностью понимается независимый вневедомственный финансовый контроль деятельности всех экономических субъектов, созданных в соответствии с законодательством той или иной страны.

Основной целью аудиторской деятельности является установление достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности экономических субъектов и соответствия совершенных ими финансовых и хозяйственных операций действующим нормативным актам.

Ряд отечественных и зарубежных специалистов приводит более общие определения сущности аудита и его задач. Так, в одной из известных американских монографий, посвященной аудиту [1, 2], приводится такое определение сущности аудита: «Аудит — это процесс, посредством которого компетентный независимый работник накапливает и оценивает свидетельства об информации, поддающейся количественной оценке и относящейся к специфической хозяйственной системе, чтобы определить и выразить в своем

заключении степень соответствия этой информации установленным критериям». Выделяются три типа аудита: операционный аудит, аудит на соответствие и аудит финансовой отчетности.

Операционный аудит — это проверка любой части процедур и методов функционирования хозяйственной системы в целях оценки ее производительности и эффективности. По завершению аудита этого типа менеджеру обычно выдаются рекомендации по совершенствованию операций.

Аудит на соответствие. Цель аудита этого типа — определить, соблюдаются ли в хозяйственной системе те специфические процедуры или правила, которые предписаны персоналу вышестоящим руководством (администрацией).

Аудит финансовой отчетности выполняется для того, чтобы определить, согласуется ли сводная финансовая отчетность с определенными критериями. Обычно критериями являются общепринятые бухгалтерские принципы, хотя распространена также практика проведения аудита финансовой отчетности.

Обычно [2] определяют аудиторскую деятельность, как особую самостоятельную организационную форму контроля. Необходимость аудита, по мнению авторов, обусловлена, прежде всего, требованиями реализации концепции подотчетности.

Это выражается признанием того, что одна сторона должна быть подотчетна другой, и что должен осуществляться контроль выполнения данной обязанности, причем такой контроль подразумевает получение некоторой информации, разъяснений или отчета.

В странах с развитыми рыночными отношениями ассортимент и объем услуг, предоставляемых аудиторскими фирмами, весьма велик и охватывает бухгалтерский учет, налогообложение, вопросы управленческой деятельности и информационных технологий, маркетинг, оценку материально-производственных запасов, экономическое планирование и прогнозирование, банковское и страховое дело и др.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в современных условиях понятие «аудит» может трактоваться достаточно широко и подразумевать проверку всех сторон деятельности экономического субъекта.

В дополнениях к Закону Украины «О недрах» предусмотрены правовые нормы, посвященные аудиту недропользования, который осуществляется с целью проверки текущей деятельности пользователей недр, соответствия совершенных ими хозяйственных операций условиям лицензий на пользование участками недр, законодательству о недрах и действующим нормативным актам, Как известно, Законом «О недрах» предусмотрено 6 видов пользования недрами:

региональное геологическое изучение и другие работы, направленные на общее геологическое изучение недр;

геологическое изучение, включающее в себя поиски и оценку месторождений полезных ископаемых;

разведка и добыча полезных ископаемых, в том числе использование отходов горнодобывающих и связанных с ним перерабатывающих производств;

строительство и эксплуатация подземных сооружений, не связанных с добычей полезных ископаемых;

образование особо охраняемых геологических объектов;

сбор минералогических, палеонтологических и других геологических коллекционных материалов.

Естественно, что аудит предприятий, занимающихся этими видами пользования недрами, имеет свои характерные особенности. Однако в Законе «О недрах» кратко рассмотрен лишь ряд аспектов проверки хозяйственной деятельности предприятий, ведущих добычу полезных ископаемых.

Под горным аудитом понимается процесс (процедура) оценки достоверности технической отчетности горного предприятия и соответствия его производственной деятельности существующим нормативно-правовым актам и техническим требованиям и

разработки рекомендаций по устранению нарушений, вскрытых в процессе аудиторской проверки.

Горный аудит, как правило, должен применяться для проверки технической отчетности: рентабельных горных предприятий; предприятий (юридических лиц), неспособных удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или) обязанности не исполнены ими в течение трех месяцев с момента наступления даты их исполнения, т.е. имеющих признаки банкротства; предприятий, намеченных по тем или иным причинам (не обязательно экономического характера) к консервации или ликвидации.

Содержание горного аудита во всех перечисленных случаях будет различаться. Горный аудит должен охватывать следующие главные аспекты деятельности горного предприятия, связанные с рациональным использованием запасов шахтного поля и охраной недр, т.е.:

анализ состояния предприятия и его обеспеченности разведанными запасами угля;

проверка технической отчетности шахты, связанной с определением и учетом объемов добычи угля, потерь и разубоживания, объемов и горно-подготовительных работ;

проверка технической отчетности горного предприятия по учету состояния и движения запасов угля и их списанию;

Как известно [3], планы развития горных работ разрабатываются недропользователем и должны содержать основные производственные показатели и мероприятия, обеспечивающие их выполнение. На базе годовых планов развития горных работ и нормативов потерь производится текущее планирование горных работ в пределах отдельных кварталов, месяцев и более мелких отрезков времени. Текущее планирование призвано в общих рамках годовых планов учитывать ход выполнения плана в предшествующем периоде, состояние горных выработок и изменение горно-геологических условий.

Горный аудит фактического состояния горных работ и их соответствия техническому проекту горного предприятия и плану развития горных работ включает следующие этапы:

определение изменений геологических, гидрогеологических и горнотехнических условий разработки месторождений или отдельных выемочных участков, вызвавших (если это имело место) необходимость корректировки плана развития горных работ;

определение соответствия фактического уровня добычи минерального сырья и его качества показателям, заложенным в план развития горных работ;

определение соответствия фактических направлений (направления) развития горных работ показателям, заложенным в план развития горных работ;

определение соответствия фактических значений потерь и разубоживания показателям, заложенным в план развития горных работ;

определение наличия профилактических мероприятий по выполнению требований правил и инструкций по технике безопасности, охране подрабатываемых зданий и охране недр и эффективности их практической реализации;

проверку иных возможных случаев нарушения планов развития горных работ и технического проекта горного предприятия.

Современное состояние угольной промышленности Украины диктует реструктуризацию шахтного фонда в двух направлениях: закрытие шахт, дальнейшая работа которых не целесообразна, и приватизация остающихся наиболее перспективных шахт.

Таким образом, горный аудит должен комплексно охватывать анализ экономического состояния предприятия и его обеспеченности разведанными запасами угля, технической отчетности шахты по учету состояния и движения запасов угля.

Литература:

1. Аренс А. Аудит / А. Аренс, Дж. Лоббек; пер с англ. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 560 с.
2. Певзнер М.Е. Горный аудит / М.Е. Певзнер. – М.: Изд-во Москов. гос. горного ун-та, 1999. – 216 с.

3. Сотникова Л.В. Внутренний контроль и аудит / Л.В. Сотникова. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 305 с.

Diegtiar O.A.
Phd in Public Administration
Kharkov National Automobile and Highway University

EFFECTIVE APPLICATION PRINCIPLES OF ACCOUNTING POLICIES

Дєгтяр О.А.
к.держ.упр.
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

ЕФЕКТИВНЕ ЗАСТОСУВАННЯ ПРИНЦИПІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Effective application of principles of record-keeping is considered in the article. Intercommunication of principles provides the decision of any task. Principles are used as at legislative level(basic and additional) so with fundamental bases. To these bases take documenting, taking of inventory, estimation, to duality of reflection on the accounts of record-keeping. It is also important to take into account morality and amorality of accountant, authenticity of information which is represented on accounts depends on it.

***Keywords**: principles of record-keeping, registration reflection of facts on accounts, estimation, documenting, taking of inventory, duality of chalking up.*

У статті розглянуто ефективне застосовування принципів бухгалтерського обліку. Взаємозв'язок принципів забезпечує вирішення будь-якого завдання. Принципи використовуються як на законодавчому рівні так і з фундаментальними основами. До цих основ відносять документування, інвентаризацію, оцінку, подвійності відображення на рахунках бухгалтерського обліку. Також важливо враховувати моральність та аморальність бухгалтера, від цьоьго залежить достовірність інформації, що відображається на рахунках.

***Ключові слова**: принципи бухгалтерського обліку, облікове відображення фактів на рахунках, оцінка, документування, інвентаризація, подвійність ведення рахунків.*

Сукупність певних принципів, закономірностей і категорій охоплює бухгалтерський облік. Їх виявлення і зрозуміле формулювання характеризує перехід бухгалтерського обліку від емпіричного рівня дослідження до теоретичного (пізнання сутності бухгалтерського обліку). Принципи бухгалтерського обліку складають не тільки теоретичну основу для бухгалтера, а виступають практичним вказівками до дій. Ефективне застосування цих принципів призводить до формування найважливіших показників діяльності суб'єкта господарювання, вони для отримання достовірної фінансової інформації є основою. Важливість принципів бухгалтерського обліку обумовлюється визначальною вдачею для практики облікового відображення фактів господарського життя.

Принципи бухгалтерського обліку лежать в основі розробки конкретних правил ведення обліку, закріплених в стандартах, інструкціях, положеннях, які регламентують облік на законодавчому рівні. На основі принципів на кожному підприємстві розробляються стратегічні положення і визначаються правила ведення бухгалтерського обліку руху майна, зобов'язань і інших господарських операцій, непередбачених в нормативних документах [1].

На законодавчому рівні визначено як основні так і додаткові принципи ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності.

Основні принципи бухгалтерського обліку:

- Повного висвітлення - фінансова звітність повинна містити всю інформацію про фактичні та потенційні наслідки операцій та подій, здатних вплинути на рішення, що приймаються на її основі.

- Автономності - кожне підприємство розглядається як юридична особа, відокремлена від її власників, у зв'язку з чим особисте майно і зобов'язання власників не повинні відображатися у фінансовій звітності підприємства.

- Безперервності - оцінка активів та зобов'язань підприємства здійснюється, виходячи з припущення, що його діяльність буде тривати далі.

- Періодичності - Можливість розподілу діяльності підприємства на певні періоди часу з метою складання фінансової звітності.

- Єдиного грошового вимірювача - Вимірювання та узагальнення всіх господарських операцій підприємства у його фінансовій звітності здійснюється в єдиній грошовій одиниці.

- Історичної (фактичної) собівартості - Пріоритетною є оцінка активів підприємства, виходячи з витрат на їх виробництво та придбання.

- Обачності - Застосування в бухгалтерському обліку методів оцінки, які повинні запобігати заниженню оцінки зобов'язань та витрат і завищенню оцінки активів і доходів підприємства.

- Нарахування та відповідності доходів і витрат - Для визначення фінансового результату звітного періоду необхідно порівняти доходи звітного періоду з витратами, які були здійснені для отримання цих доходів. При цьому доходи і витрати відображаються в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності в момент їх виникнення, незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів.

- Послідовності - Постійне (із року в рік) додаток підприємством обраної облікової політики. Зміна облікової політики можлива лише у випадках, передбачених Національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку та повинна бути обґрунтована і розкрита у фінансовій звітності.

- Превалювання сутності над формою - Операції обліковуються відповідно до їх сутності, а не лише виходячи з юридичної форми.

Додаткові принципи бухгалтерського обліку:

- Законність - ведення бухгалтерського обліку та складання звітності повинні відповідати правилам і процедурам, які передбачені чинним законодавством.

- Достовірність - правдиве відображення у бухгалтерському обліку та звітності фінансово-господарських операцій з дотриманням вимог відповідних нормативних актів.

- Прийнятність вхідного балансу - залишки за рахунками на початок звітного періоду мають відповідати залишкам за станом на кінець попереднього звітного періоду.

- Дата операції - господарські операції реєструються в момент їх здійснення, тобто в день виникнення прав (активів) або зобов'язань (пасивів), незалежно від дати руху коштів за ними.

- Відкритість - фінансові звіти мають бути достатньо зрозумілими й детальними, щоб уникнути двозначності, правдиво відображати операції. Операції повинні відповідати змісту статей звітів. Звітність повинна бути чітко викладена та зрозуміла для користувача.

- Суттєвість - у фінансових звітах повинна відображатись вся інформація, корисна для прийняття рішень керівництвом. Інформація повинна бути суттєвою, якщо її відсутність або перекручення може вплинути на економічні рішення користувачів звітності.

- Доречність - інформація бухгалтерського обліку та звітності повинна бути корисною для підготовки та прийняття управлінських рішень.

- Своєчасність - забезпечення своєчасною обліковою інформацією користувачів, які приймають рішення.

- Консолідація - складання підприємством зведеної фінансової чи управлінської звітності з урахуванням інформації своїх дочірніх підприємств, за винятком залишків за внутрішньо-системними розрахунками. Принципи бухгалтерського обліку взаємопов'язані та визначають правила його ведення.

Взаємозв'язок принципів забезпечує вирішення будь-якого завдання бухгалтерського обліку. Дослідження та ведення бухгалтерського обліку вітчизняного досвіду організації, а також досягнень зарубіжних країн показує, що принципи обліку постійно змінюються у відповідності до тенденцій розвитку економічних систем. Принципи, у країнах, де відсутня нормативна регуляція бухгалтерського обліку, є окремими положеннями, і визначаються методологічною основою обліку. Тому, зрозуміло, що ці погляди залежать від конкретних умов і в значній мірі визначаються цілями та інтересами користувачів. Тобто, склад і

трактування принципів визначаються завданнями обліку та характером функціонуючого середовища.

Без фундаментальних основ ведення бухгалтерського обліку є неможливим. Принципами, фундаментальними основами ведення бухгалтерського обліку є документування, інвентаризація, оцінка, подвійність відображення на рахунках бухгалтерського обліку, які традиційно відносять і до елементів методу бухгалтерського обліку.

Принцип документування. Бухгалтерський облік ґрунтується суворо на документуванні господарських операцій, які є його характерною рисою. Принцип документування може бути виражений так, що в системі бухгалтерського обліку відображаються лише ті факти господарського життя, які підтверджені документально.

Цей принцип забезпечує достовірність і точність даних, сприяє збереженню майна власника і недопущення несумлінних дій. Якщо не дотримуватися цього принципу, то руйнується інформаційна структура підприємства.

Принцип інвентаризації. Інвентаризація проводиться систематично. Тому облікові записи підтверджуються фактичними даними. Важливість цього принципу полягає у забезпеченні повного обсягу та достовірності даних бухгалтерського обліку і звітності, а також контролю за збереженням матеріальних цінностей та грошових коштів У деяких випадках інвентаризація виступає єдиним способом визначення та оцінки наслідків стихійного лиха, у сільськогосподарських підприємствах, готової продукції, незавершеного виробництва, коли отримати дані для облікового відображення документів неможливо.

Принцип оцінки. Даний принцип відображає у бухгалтерському обліку та звітності релевантної і надійної інформації про господарську діяльність підприємства, яка необхідна і достатня для прийняття рішень,а також вимагає оцінки вкладених у підприємство коштів.

Принцип оцінки визначають як систему облікових дій, що дозволяють визначити цінність підприємства на основі інформаційного відображення відносин, які склалися на підприємстві в процесі формування активів і пасивів. Даний принцип повинен обов'язково виражати об'єкти бухгалтерського обліку в грошовому вимірнику.

Оскільки принцип оцінки відображає конкретику, то в бухгалтерському обліку немає місця довільним оцінками. Взаємодія з іншими принципами бухгалтерського обліку впливає на вибір підприємством способів ведення бухгалтерського обліку. Техніка оцінки, порядок, способи повинні передбачатися в Положенні (наказі) про облікову політику в межах законодавства.

Без принципу подвійності не може існувати система бухгалтерського обліку, оскільки відображення на рахунках бухгалтерського обліку дає відповідь на одне з найважливіших питань ведення бухгалтерського обліку: яким чином потрібно вести бухгалтерський облік, тобто моделювати процес відображення господарських операцій на рахунках. На практиці виконання принципу подвійності забезпечується прийомом відображення фактів господарського життя за дебетом і кредитом рахунку в однаковій сумі.

Важливість цього принципу полягає у необхідності достовірного відображення економіко-правового стану об'єкта обліку та змін стану самостійної субстанції на основі теорії подвійності як активів так і пасивів у вартісному вираженні. Цей принцип дає можливість визначати індивідуальну вартість будь-якого об'єкта (активу), виходячи з даних бухгалтерського обліку, відображати персональне право власності будь-якого учасника (засновника, кредитора) та їх вартісну тотожність: з одного боку, наявність майна, з іншого – права власника на нього.

Принципи ведення бухгалтерського обліку є більш постійними ніж принципи організації облікового процесу. На них можуть впливати зміни в правовій базі. Тому принципи ведення бухгалтерського обліку обґрунтовуються тільки на науковому рівні.

В основі фундаментальних принципів визначають моральність обліку. Формуючи національну систему бухгалтерського обліку, держава повинна взяти на озброєння таку важливу категорію, як моральність бухгалтера, який передбачає формування та застосування

професійного судження бухгалтера щодо відображення в обліку тих чи інших господарських операцій з дотриманням моральних принципів. Про аморальність бухгалтера, який визначає його правовий статус, говорити можна тоді, коли порушено кримінальну справу, або коли посадова особа звинувачується у скоєнні злочину шляхом фальсифікації облікових даних. Отже, моральність обліку – це повністю актуальна, реальна категорія, яка, як ніби лакмусовий папірець, перевіряє нову систему обліку на її об'єктивність і справедливість [2].

Бухгалтер, формуючись професійними навиками та судженнями, може вільно приймати рішення, що вплине на викривлення фінансової звітності, яка негативно позначається на забезпеченні користувачів достовірною інформацією. Застосування професійного судження повністю усунути неможливо, оскільки чинним законодавством не закріплено чіткого регулювання облікового відображення фактів господарського життя. Моральні принципи порушуються в результаті діяльності або бездіяльності облікових працівників на всіх етапах облікового процесу: на етапі документування – викривлення фактів господарського життя за певним замовленням, у результаті необізнаності, низької кваліфікації бухгалтерів, зловживання, ними службовим становищем тощо; на етапі реєстрації – шляхом фальсифікації бухгалтерських проводок, неправильного рознесення даних, в облікові регістри; на етапі узагальнення – шляхом фальсифікації звітності на замовлення власника (керівника) або за ініціативою бухгалтера [2].

Як показує практика можливі зловживання професійним судженням бухгалтера можна стримати шляхом розробки певних правил, що сприятимуть зменшенню необхідності застосування професійного судження, та контролю дотримання принципу послідовності застосування обраної облікової політики.

Отже, можна зробити висновок, що принципи бухгалтерського обліку – це правила, якими слід керуватися при вимірюванні, оцінці та реєстрації господарських операцій, а також при відображенні їх результатів у звітності.

Література:

1. Сопко В.В. Бухгалтерський облік: Навч. посібник. – к.: кнеу, 1998. – 448 с.
2. Бабаєв Ю.А. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник. для вузів. - 3-е изд., Перераб. і доп. - М.: ТК Велбі, Вид-во Проспект, 2006. - 256 с.

Zyukevych S.M.

Ph.D., Associate Professor,

Ternopil national economic universiti, *Ternopil, Ukraine*

DIAGNOSTICS OF BASIC DETERMINANS OF OPTIMAL CAPITAL STRUCTURE

Жукевич С.М.

к.е.н., доцент,

Тернопільський національний економічний університет , м. Тернопіль, Україна

ДІАГНОСТИКА ОСНОВНИХ ФІНАНСОВИХ ДЕТЕРМІНАНТ ОПТИМАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ

Розглянуто питання ефективності структури капіталу підприємств, механім його оцінки й аналізу на основі фінансового левериджу. Проаналізовано основні фінансові детермінанти та їх роль в обґрунтуванні вибору структури капіталу. Досліджено взаємозв'язок структурних елементів капіталу та інструментів фінансового левериджу, що розкриває управлінські можливості для вироблення стратегії оптимальної структури капіталу підприємства.

Ключові слова: *капітал, структура капіталу, детермінанти, власний капітал, позиковий капітал, левериджж.*

The question of efficiency of capital of enterprises structure isconsidered, механім of his estimation and analys is on thebasis of financial левериджу. Basic financial детермінантиand their role is analysed in the ground of choice

of capitalstructure. Intercommunication of structural elements ofcapital and instruments of financial левериджу isinves tigational, that exposes administrative possibilities formaking of strategy of optimal capital of enterprise structure.
Key words: *capital, capital structure, determinans, property asset, loan capital, leverage*

В умовах економіко-політичної кризи дослідження основних економічних проблем, з якими зустрічаються суб'єкти господарювання, вимагає перегляду базових концепцій та визначає пріоритетні напрямки ефективного управління фінансовою діяльністю підприємства. Діяльність компаній в умовах глобальної ринкової економіки безпосередньо залежить від обсягу фінансового капіталу та його структури. Структура капіталу корпорації, визначає рівень найбільш вагомих фінансових показників її діяльності.

Найбільш важливим завданням фінансового менеджменту на підприємстві є своєчасне забезпечення його діяльності необхідним капіталом. Це зумовлюється важливістю капіталу як джерела коштів для існування і розвитку будь-якого господарюючого суб'єкта. А роль системи регулювання структури капіталу беззаперечно є першочерговою у прийнятті управлінських рішень. Тому, що оптимізація структури капіталу є одним із найбільш важливих і складних завдань, які вирішуються у процесі фінансового управління підприємством і визначають стратегію поведінки у ринковому просторі.

Відтак надзвичайно актуальним з теоретичної точки зору й потреб практики є визначення оптимальної структури капіталу підприємства, тобто такого співвідношення між власним і позичковим капіталом, яке дозволяє досягнути компромісу між вигодами від використання капіталу й ризиками, які з цим пов'язані. Необхідно зазначити, що розв'язанню цієї задачі присвячена досить велика кількість публікацій зарубіжних і вітчизняних науковців.

Значний внесок в дослідження питань сутності капіталу внесли такі вчені, як К. Маркс, А. Маршал, Д. Ріккардо, У. Петі, П. Самуельсон, А. Сміт, І. Фішер, Д. Хикс. Питання оптимізації структури капіталу підприємства висвітлені в працях Дж. Бейкера, С. Майерса, Н. Майлуффа, М. Міллера, Ф. Модільяні, Дж.К. Ван Хорна, Дж. Вільямса, а також російськими ученими І. Бланком, О.Грачьовим, В.Ковальовим, Ю.Воробйовим, О.Стояновою, І.Балабановим та вітчизняними ученими І.Лук'яненко, І.Школьник. Вплив структури капіталу на результати діяльності підприємства досліджувалися ученими Дж. Зечнером, Т. Оплером, С. Тітманом, Е. Фамом, К. Френчем, Р. Хенкелем, А. Ховакиміаном. Серед тих досліджень, де безпосередньо розглядаються методичні підходи аналізу, оцінки, діагностики до формування структури капіталу можна виокремити роботи Я. Базілінської, М.Білик, В.Ковальова, А.Поддєрьогіна, В.Подольської, О. Терещенко, Ю. Тютюнник, Л. Селіверстова, О.Скрипник, О.Яріш. Відбувається поступова переорієнтація із макроекономічного аналізу нагромадження основного капіталу на рівень суб'єкта господарювання.

Незважаючи на значний внесок в розвиток теорії структурування та оптимізації капіталу підприємства, подальшого дослідження потребує механізм формування структури капіталу підприємств з врахуванням вітчизняних умов господарювання та його вдосконалення із застосуванням аналітично-діагностичних методів та прийомів.

Враховуючи динамічний характер ринкової системи, зміну макроекономічних показників, ринкової кон'юнктури, в умови періодичного виникнення кризових явищ в економіці з практичної точки зору актуальною є розробка принципів і діагностичних методів підтримання співвідношення власного та позичкового капіталу на оптимальному рівні.

Вирішення вищеописаних завдань потребує теоретичного переосмислення понять «капітал підприємства», «структура капіталу», «фінансові детермінанти» формування оптимальної структури капіталу.

Не зупиняючись на історичному дослідженні теорії капіталу, підходи до якої загалом можна охарактеризувати як народногосподарські (макроекономічні), розглянемо її з погляду підприємства. Капітал є сумою вартісної оцінки майна та коштів підприємства, які використовуються в процесі господарської діяльності [1, с.63]. Капітал – загальна вартість

засобів у грошовій, матеріальній і нематеріальній формі, які авансовані у формування активів підприємства [2, с.185]. У бухгалтерському обліку відображається у пасиві балансу.

Капітал складається із власного капіталу і зобов'язань. Власний капітал - частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань. Зобов'язання - заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди [3]. Зобов'язання, у свою чергу, поділяються на довгострокові і короткострокові (поточні).

Створення та функціонування будь-якого підприємства спрощено являє собою процес інвестування фінансових ресурсів на довгостроковій основі з метою отримання прибутку та супроводжується невизначеністю. Рівень та мінливість прибутку залежить від того наскільки раціонально використані надані фінансові ресурси, тобто в що вони вкладені, та від структури джерел фінансування. В першому випадку виникає поняття виробничого ризику, у другому — фінансового.

У процесі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності відбувається безперервний процес кругообігу капіталу, змінюються структура активів і джерел їхнього фінансування, наявність і потреба у фінансових ресурсах і, як наслідок, змінюється фінансовий стан і стійкість підприємства. Останні, в свою чергу, залежать від ефективного управління фінансовими ресурсами і визначаються оптимальною структурою активів, оптимальним співвідношенням власних і позикових коштів, оптимальним співвідношенням активів та джерел їх фінансування.

На думку І. Бланка, оптимальна структура капіталу становить таке співвідношення використання власних і позикових коштів за умови якого забезпечується ефективна пропорційність між коефіцієнтом фінансової рентабельності та коефіцієнтом стійкості компанії, тобто максимізується його ринкова вартість [4, с. 213].

В.О. Подольська та О.В. Яріш вважають, що оптимізація структури капіталу «таке співвідношення між власним і позичковим капіталом, за якого забезпечується найефективніша пропорційність між дохідністю та фінансовою стійкістю компанії» [5, с.355].

На думку сучасних економістів [6], єдину ефективну структуру капіталу визначити неможливо. Однак, можна визначити найбільш раціональне співвідношення показників капіталу, що розраховуються на підставі факторів впливу, ризиків та практичного досвіду. Це максимально наблизить цільову структуру капіталу до оптимального його значення.

Поняття терміну «детермінант» набуває різного значення при використанні його у сучасних реаліях наукових підходів, вчень, галузях економіки. Електронна енциклопедія «Академік» надає більше сотні визначень терміну«детермінант». Слід зосередитись на тому що, «детермінант» (від лат. determinans визначальний) – це складова, компонент, визначник, причина, умова; домінуючий вплив чи головний чинник [7].

Тлумачення визначення слова «детермінант» набуває видозмінених трактувань, після його застосування у різних сферах, зокрема і в економіці. Поштовхом є факт прогресуючої глобалізації світової економіки Використовуючи даний термін у диференційованих галузях економіки, він набуває вектору у рамках її функціонування. Так, фінансовий детермінант – це комплексне поняття, яке характеризує чинник економічного процесу фінансового сектору визначеної економічної системи (ринкової, змішаної, командно-планової, традиційної), який впливає на функціонування мікро та макро суб'єкту, або є його складовою [8].

Таким чином, оптимізація структури капіталу є важливим етапом стратегічного аналізу капіталу, який полягає у визначенні такого співвідношення між вартістю власного капіталу корпорації та вартістю коштів, залучених на основі повернення їх у майбутньому, за якого досягається максимальна ефективність діяльності компанії. Встановлення оптимальної структури джерел формування капіталу здійснюється для досягнення максимального рівня фінансової рентабельності із одночасною мінімізацією його середньозваженої вартості. При цьому слід врахувати рівень операційного та фінансового ризиків [9].

Мета управління структурою капіталу – мінімізувати витрати на залучення довгострокових джерел фінансування і цим забезпечити власникам капіталу максимальну ринкову оцінку вкладених ними коштів.

Особливе місце в управлінні структурою капіталу підприємства належить економічному аналізу як основи для прийняття науково-обгрунтованих управлінських рішень. Метою аналізу є визначення раціональності джерел фінансування активів підприємства, використовуючи діагностичний інструментарій визначення впливу основних детермінант на їх структуру.

Кількісне оцінювання ризику та детермінант, що його зумовлюють, здійснюється на підставі аналізу чутливості прибутку. Ця чутливість і називається левериджем або фінансовим важілем при якому незначна зміна одного чинника може призвести до значних змін результативного показника. Цей термін запозичений в американців і широко використовується вітчизняними фінансовими аналітиками.

Фінансовий леверидж (Financial Leverage) — це використання постійних операційних та постійних фінансових витрат у намаганнях збільшити прибутковість підприємства [1, с.123]. Він створюється при використанні підприємством позичкових джерел фінансування.

Що стосується методики визначення фінансового важеля та його ефекту, то треба відмітити про відсутність єдиного підходу.

Рівень отримання додаткового прибутку на власний капітал за рахунок різної частини використання позикових засобів, називається ефектом фінансового левериджу. Ефект фінансового левериджу, на думку І. Бланка, визначається за допомогою прирощення чистої рентабельності коштів, отриманих за рахунок використання кредиту. Цей показник визначається за формулою [4, с.264]:

$$ЕФЛ = (1 - СПр) \times (КВРА - ВКр) \times \frac{ПК}{ВК} \quad (1)$$

де $ЕФЛ$ – ефект фінансового левериджу, що полягає в прирості коефіцієнта рентабельності власного капіталу, %;

$СПр$ – ставка податку на прибуток, виражена десятковим дробом;

$КВРА$ – коефіцієнт валової рентабельності активів (відношення валового прибутку до середньої вартості активів), %;

$ВКр$ – середній розмір відсотків за кредит, що сплачуються компаніям за використання позичкового капіталу, %;

$ПК$ – середньорічна сума використовуваного підприємством позичкового капіталу, грн;

$ВК$ – середньорічна сума власного капіталу компанії, грн.

У формулі можна виділити три основні складові: податковий коректор фінансового левериджу $(1 - СПр)$, диференціал фінансового левериджу $(КВРА - ВКр)$, коефіцієнт фінансового левериджу ($\frac{ПК}{ВК}$).

Зупинимось детальніше на основних фінансових детермінантах ефекту фінансового левериджу.

Податковий коректор фінансового левериджу $(1 - СПр)$ показує в якій мірі проявляється ефект фінансового левериджу у зв'язку з різним рівнем оподаткування прибутку. Зменшення рівня оподаткування прибутку підсилює дію ефекту фінансового плеча. Не зважаючи на те, що даний показник практично не залежить від діяльності підприємства (оскільки ставка податку на прибуток встановлюється законодавством), компанія може вплинути на показник у таких випадках якщо:

- за різними видами діяльності підприємства встановлені диференційовані ставки оподаткування прибутку;

- за окремими видами діяльності використовуються податкові пільги щодо прибутку;
- окремі дочірні фірми суб'єкта господарювання здійснюють свою діяльність у вільних економічних зонах своєї країни, де діє пільговий режим оподаткування прибутку;
- окремі дочірні фірми компанії здійснюють свою діяльність у державах з більш низьким рівнем оподаткування прибутку [10, с. 231].

У цих випадках, впливаючи на галузеву або регіональну структуру виробництва (а відповідно і на склад прибутку за рівнем його оподаткування), можна, знизивши середню ставку оподаткування прибутку, підвищити вплив податкового коректора фінансового левериджу на його ефект.

Диференціал фінансового левериджу $(КВРА - ВКр)$ характеризує різницю між коефіцієнтом валової рентабельності активів і середнім розміром відсоткової ставки за користування позиченим капіталом. Саме ця складова показує, чи приносять залучені кредити прибуток або збитки на власний капітал. Він є базовим детермінантом, від значення якого залежить величина ефекту. Він виявляється, коли рівень валового прибутку, що генерується активами підприємства, перевищує середній розмір відсотку за кредит, тобто коли диференціал фінансового важеля є позитивною величиною. Чим більше позитивне значення диференціалу фінансового важеля, тим більшим буде його ефект.

Додатковий прибуток виявлятиметься тільки у разі позитивного значення диференціала. При негативному значенні диференціала фінансового левериджу використання підприємства позичкового капіталу дає негативний ефект, тобто спричиняє втрати. Це пов'язано з тим, що і коефіцієнт валової рентабельності активів ($КВРА$), і середня відсоткова ставка за кредит ($ВКр$) є відносними показниками. Перший показує скільки гривень валового прибутку генерує кожна гривня активів підприємства. Другий - скільки відсотків виплачує компанія за кожну гривню позикових коштів у формі банківських кредитів.

Якщо $КВРА$ більше, ніж $ВКр$ – кредити генерують прибуток на власний капітал; якщо $КВРА$ менше, ніж $ВКр$ – навпаки: використання кредитів приносять збитки на власний капітал. Чим вище позитивне значення диференціала фінансового левериджу, тим вище, за інших рівних умов, буде його ефект. У разі негативного значення диференціалу залучені кредити, замість додаткового прибутку, генеруватимуть збитки тому, що обслуговування кредитів буде проводиться за рахунок власного прибутку. Враховуючи вищевикладене, найдоцільніше, при негативному диференціалі, залучати нові кредити в тому випадку, якщо вони збільшують валову рентабельність активів до позитивного значення диференціала. Це не означає, що не можна залучати кредити при негативному значенні диференціалу. Проте, необхідно мати на увазі, що замість додаткового прибутку вони генеруватимуть, можливо невеликі, але збитки.

Загалом, залучення нових кредитів при негативному значенні диференціалу, має сенс лише в тому випадку, коли вони підвищать $КВРА$ (шляхом підвищення валового прибутку компанії, за рахунок використання кредиту). У всіх випадках негативного або незначного позитивного значення диференціала (при вже наявних запозиченнях) слід вживати заходи із збільшення коефіцієнта валової рентабельності активів за рахунок збільшення валового прибутку та зниження суми активів.

Значна динамічність показника диференціала фінансового левериджу вимагає постійного моніторингу у процесі управління ефектом фінансового левериджу. Такий динамізм обумовлений дією ряду чинників. Передусім, в період погіршення кон'юнктури фінансового ринку - скорочення обсягу пропозиції на ринку вільного капіталу, вартість позикових засобів може різко зрости, перевищивши рівень валового прибутку, генерованого активами підприємствами. Крім того, зниження фінансової стійкості компанії в процесі підвищення частки використовуваного позичкового капіталу призводить до збільшення ризику її банкрутства, що змушує кредиторів збільшувати рівень ставки відсотка за кредит з

урахуванням включення в неї премії за додатковий фінансовий ризик. При певному рівні вищеописаного ризику (а відповідно і рівні загальної ставки відсотка за кредит) диференціал фінансового левериджу може бути:

- ✓ зведений до нуля, тобто використання позичкового капіталу не дасть приросту рентабельності власного капіталу.
- ✓ мати від'ємну величину при якій рентабельність власного капіталу знизиться, оскільки частина чистого прибутку, генерованого власним капіталом, йтиме на обслуговування використовуваного позичкового капіталу по високих ставках відсотка [10, с. 435].

В період погіршення кон'юнктури товарного ринку скорочується обсяг реалізації продукції, а відповідно і розмір валового прибутку компанії від операційної діяльності. В цих умовах, від'ємна величина диференціала фінансового левериджу може формуватися навіть при незмінних ставках відсотка за кредит за рахунок зниження коефіцієнта валової рентабельності активів.

З вищесказаного можна зробити висновок, що формування від'ємного значення диференціала фінансового левериджу завжди призводить до зниження коефіцієнту рентабельності власного капіталу. В такому випадку використання суб'єктами господарювання позичкового капіталу дає негативний ефект.

Коефіцієнт (плече) фінансового левериджу ($\frac{ПК}{ВК}$) характеризує суму позичкового капіталу, використовуваного підприємствами, з розрахунку на одиницю власного капіталу. Плече фінансового левериджу є тим важелем, який мультиплікує позитивний або негативний ефект, що формується за рахунок відповідного значення його диференціалу. При позитивному значенні диференціалу будь-який приріст плеча фінансового левериджу буде викликати ще більший приріст фінансової рентабельності, а при негативному значенні диференціалу приріст плеча фінансового левериджу буде призводити до ще більшого зниження фінансової рентабельності.

Отже, необхідною умовою ефективного функціонування підприємства, забезпечення стабільних фінансово-економічних показників його діяльності є встановлення оптимального співвідношення між власним та позичковим капіталом, формування діагностичного інструментарію визначення детермінант такого співвідношення із своєчасним та ефективним реагуванням на зміну зовнішніх факторів. Одним з основних напрямів поліпшення використання капіталу підприємства є, перш за все, забезпечення максимального обсягу залучення власних фінансових ресурсів за рахунок внутрішніх джерел: чистого прибутку і амортизаційних відрахувань.

Прийняття управлінських рішень щодо структури капіталу, його оптимізації є прерогативою фінансового менеджементу і носить стратегічний характер.

Література:

1. Базілінська .Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навч.посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 328 с.
2. Білик М.Д., Павловські О.В., Притуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. Фінансовий аналіз: Навч. Посіб. – К.: КНЕУ, 2005. – 592 с.
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" \ затверджено наказом Міністерства фінансів України 07.02.2013 N 73
4. Бланк И. А. Финансовый менеджмент / И. А. Бланк — 2-е изд., перераб. и доп. — К.: Эльга, Ника-Центр, 2007. — 521 с.
5. .Подольська, В. О. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / В. О. Подольська, О.В. Яріш. – К.: Центр навч. л-ри, 2007. – 488 с.
6. Селіверстова Л.С., Скрипник О.В. Фінансовий аналіз: Навч.метод.пос.іб./ За ред..С.М.Безрутченка – К. «Видавництво «Центр учбової літератури», 2012. -274 с.
7. Словари и энциклопедии на Академике [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://dic.academic.ru/
8. Безус Р.М. Поняття «детермінант» та його значення в різних сферах / http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=64121
9. 9.Тютюнник Ю.М. Фінінсовий аналіз: навч.посібник /Ю.М.Тютюнник. – К.: Знання, 2012. – 815 с.
10. Ковалев В. В. Финансовый анализ: Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью [Текст]// В. В. Ковалев - М.: Проспект, 2007. - 336 с.

Zdrenyk V.S.
PhD, associate professor
Department of organizational management and innovative entrepreneurship,
Ternopil National Economic University, Ukraine

INVESTMENT CONTROLLING IN THE ENTERPRISE: CONCEPTUAL FRAMEWORK AND PECULIARITIES

Здреник В. С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організацій та інноваційного підприємництва
Тернопільський національний економічний університет, Україна

КОНТРОЛІНГ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ: КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ТА ОСОБЛИВОСТІ

The role and features of investment controlling in the general system of controlling at the enterprise has been studied. The principles, functions and the specificity of the stages of investment controlling have been identified. The main requirements and principles of the documentary support, including the composition and presentation of data and outcomes of monitoring in internal control have been suggested.
Keywords: *the system of internal control, internal control, financial control system deposits, investment controlling, controlling system.*

Обґрунтовано роль та місце інвестиційного контролінгу в загальній системі контролінгу на підприємстві. Визначено функції, принципи та досліджено специфіку етапів інвестиційного контролінгу. Сформовано основні вимоги й засади його документального забезпечення, в тому числі склад показників контролю та представлення результатних даних у внутрішній звітності.
Ключові слова: *система внутрішнього контролю, внутрішній контроль, система контролю фінансових вкладів, інвестиційний контролінг, система контролінгу.*

Система і методи внутрішнього контролю за інвестиційною діяльністю відіграють важливу роль в забезпеченні ефективності функціонування суб'єктів господарювання. Внутрішній контроль, як функція менеджменту являє собою організований підприємством процес перевірки виконання і забезпечення реалізації всіх управлінських рішень у сфері інвестиційної діяльності з метою реалізації інвестиційної стратегії. Створення системи внутрішнього контролю є невід'ємною складовою частиною побудови управління підприємством, яка дає змогу досягати високої результативності діяльності.

Система внутрішнього контролю створюється на підприємстві за лінійним і функціональним принципом, або одночасно поєднує у собі обидва. В її основі лежить поділ контрольних обов'язків окремих служб і їх менеджерів. Органічною складовою частиною внутрішнього контролю є система контролю фінансових вкладів.

В останні роки в практиці країн з розвиненою ринковою економікою широкого поширення набула нова прогресивна комплексна система внутрішнього контролю, організована в компаніях і фірмах, яка називається «контролінг» [1].

В загальній системі контролінгу, організованого на підприємстві, виділяється один з центральних його блоків – інвестиційний контролінг. Він являє собою контролюючу систему, яка забезпечує концентрацію контрольних дій на найбільш пріоритетних напрямках інвестиційної діяльності підприємства, своєчасне виявлення відхилень фактичних результатів від передбачених, а також прийняття оперативних управлінських рішень, що забезпечують її нормалізацію. Основними функціями інвестиційного контролінгу є:

~ спостереження за ходом реалізації інвестиційних завдань, досягнення встановлених системою планових показників і нормативів;

~ вимір ступеня відхилення фактичних результатів інвестиційної діяльності;

~ діагностування за розмірами відхилень серйозних погіршень в інвестиційній позиції підприємства та істотного зниження темпів його розвитку;

~ розробка оперативних управлінських рішень з нормалізації інвестиційної діяльності підприємства відповідно до критеріїв, передбачених цілями та показниками;

~ коригування при необхідності окремих цілей і показників інвестиційної діяльності у зв'язку зі зміною зовнішнього інвестиційного середовища, кон'юнктури інвестиційного ринку та внутрішніх умов.

Перераховані функції свідчать, що інвестиційний контролінг не обмежується здійсненням лише внутрішнього контролю за здійсненням інвестиційної діяльності та інвестиційними операціями з фінансовими вкладами, але є ефективною координуючою системою взаємозв'язку між формуванням інформаційної бази, інвестиційним аналізом, інвестиційним плануванням і внутрішнім інвестиційним контролем на підприємстві.

Побудова системи інвестиційного контролінгу на підприємстві базується на певних принципах, основними з яких є:

1. Спрямованість системи інвестиційного контролінгу на реалізацію розробленої інвестиційної стратегії підприємства. Для того, щоб бути ефективним інвестиційний контролінг повинен носити стратегічний характер, тобто відображати основні пріоритети розвитку інвестиційної діяльності підприємства.

2. Багатофункціональність інвестиційного контролінгу. Він повинен забезпечувати контроль пріоритетних показників розвитку інвестиційної діяльності не тільки по підприємству в цілому, але і в розрізі окремих його центрів фінансових вкладів (інвестицій), передбачати можливість порівняння контрольованих показників з середньогалузевими, забезпечувати взаємозв'язок контрольованих інвестиційних показників з іншими найважливішими показниками господарської діяльності підприємства.

3. Орієнтованість інвестиційного контролінгу на кількісні стандарти.

4. Відповідність методів інвестиційного контролінгу специфіці методів інвестиційного аналізу та інвестиційного планування. У процесі організації внутрішнього контролю необхідно орієнтуватися на весь арсенал раніше розглянутих систем і методів інвестиційного планування (при підготовці стандартів контролю) та аналізу (при підготовці показників, що відображають фактично досягнуті результати та виявленні причин їх відхилень від стандартів).

5. Своєчасність операцій контролінгу. Вона полягає не у високій швидкості або частоті здійснення контрольних функцій, а в адекватності періодів контрольних дій періоду здійснення окремих операцій, пов'язаних з формуванням результатів діяльності. Головна умова своєчасності інвестиційного контролінгу полягає в наступному: він повинен носити характер «раннього попередження кризового розвитку», тобто дозволяти усувати поточні відхилення перш, ніж вони приймуть серйозний характер.

6. Гнучкість побудови контролінгу. Внутрішній інвестиційний контроль повинен бути побудований з урахуванням можливості пристосування до нових інструментів інвестування; нових норм і видів здійснення інвестиційної діяльності; нових технологій і методів здійснення інвестиційних операцій. Без достатнього ступеня гнучкості система контролінгу не буде ефективною навіть в тих областях контролю інвестиційної діяльності, для яких вона спочатку будувалася.

7. Простота побудови контролінгу. Найпростіші форми та методи внутрішнього інвестиційного контролю, побудованого у відповідності з його цілями, вимагають менших зусиль контролюючих менеджерів і, як правило, більш економічні. Надмірна складність побудови інвестиційного контролінгу може бути не зрозуміла або не підтримана його операторами, а також вимагати суттєвого збільшення потоку інформації для його здійснення.

8. Економічність контролінгу. Витрати зі здійснення інвестиційного контролінгу повинні бути мінімізовані з позицій їх адекватності ефекту цього контролю. Це означає, що об'єм витрат пов'язаних з організацією контролінгу не повинен перевищувати розміру того ефекту (зниження витрат, приросту доходів, збільшення прибутку тощо), який досягається в процесі його здійснення.

З урахуванням перелічених принципів інвестиційний контролінг на підприємстві будується за такими основними етапами:

І етап. Визначення об'єкту контролінгу. Це загальна вимога до побудови будь-яких видів контролінгу на підприємстві з позицій цільової його орієнтації. Об'єктом інвестиційного контролінгу є управлінські рішення по основних аспектах інвестиційної діяльності підприємств.

ІІ етап. Визначення видів і сфери контролінгу. У відповідності з концепцією побудови системи контролінгу, він поділяється на такі основні види: стратегічний контролінг; поточний контролінг; оперативний контролінг. Кожному з них повинна відповідати певна сфера та періодичність здійснення функцій.

ІІІ етап. Формування системи пріоритетів контрольованих показників. При її формуванні слід врахувати, що показники можуть носити різний характер для окремих типів центрів відповідальності; для окремих напрямків інвестиційної діяльності підприємства; для різноманітних аспектів формування, розподілу та використання інвестиційних ресурсів. Однак при цьому повинна бути забезпечена як ієрархія контрольованих показників по підприємству в цілому, так і їх формування за окремими напрямами інвестиційної діяльності.

ІV етап. Розробка системи кількісних стандартів контролю. Після того, як визначено перелік контрольованих інвестиційних показників, виникає необхідність встановлення кількісних стандартів по кожному з них. Такі стандарти можуть встановлюватись як в абсолютних, так і у відносних показниках. Крім того, такі кількісні стандарти можуть носити стабільний або змінний характер змінні кількісні стандарти можуть бути використані при контролі показників гнучких бюджетів, для коригування стандартів при зміні облікової ставки, темпів інфляції і т.п.). Стандартами виступають цільові стратегічні нормативи, показники поточних планів і бюджетів, система державних або розроблених підприємством норм і нормативів тощо.

V етап. Побудова системи моніторингу показників, що включаються в інвестиційний контролінг. Система моніторингу складає основу інвестиційного контролінгу, яка є найбільш активною частиною його механізму. Система інвестиційного моніторингу являє собою розроблений на підприємстві механізм постійного спостереження за контрольованими показниками інвестиційної діяльності, визначення розмірів відхилень фактичних результатів від передбачених і виявлення причин цих відхилень [5].

Побудова системи моніторингу контрольованих інвестиційних показників охоплює наступні основні етапи:

а) побудова системи інформативних звітних показників по кожному виду інвестиційного контролінгу (ґрунтується на даних інвестиційного та управлінського обліку). Ця система виступає в ролі так званої «первинної інформаційної бази спостереження», яка необхідна для подальшого розрахунку агрегованих в цілому за підприємством окремих аналітичних абсолютних і відносних показників, що характеризують результати інвестиційної діяльності підприємства.

б) розробка системи узагальнюючих (аналітичних) показників, що відображають фактичні результати досягнення передбачених кількісних стандартів контролю (здійснюється в чіткій відповідності з системою інвестиційних показників). Умовою, яка має бути дотримана є забезпечення повної порівняльності кількісного виразу встановлених стандартів і контрольованих аналітичних показників. У процесі розробки такої системи будуються алгоритми розрахунку окремих узагальнюючих (аналітичних) показників з використанням первинної інформаційної бази спостереження і методів інвестиційного аналізу.

в) визначення структури і показників форм контрольних звітів виконавців. Умовою в цьому випадку є дотримання певних критеріїв формування звітності.

Зокрема, для забезпечення ефективності контролінгу форма звіту повинна бути стандартизована і містити наступну інформацію:

– фактично досягнуте значення контрольованого показника (у зіставленні з передбаченим);

– розмір відхилення фактично досягнутого значення контрольованого показника від передбаченого;

– факторний розклад розміру відхилення (якщо контрольований показник піддається кількісному розкладанню на окремі складові). Алгоритм такого розкладу повинен бути визначений і доведений до кожного виконавця заздалегідь;

– пояснення причин негативних відхилень в цілому і окремих його складових;

– зазначення осіб, винних у негативному відхиленні показника, якщо це відхилення викликано внутрішніми факторами діяльності підрозділу [4].

Форма стандартного контрольного звіту (рапорту) виконавця диференціюється у відповідності із змістом доведеного йому бюджету (плану).

г) визначення контрольних періодів по кожному виду інвестиційного контролінгу і кожній групі контрольованих показників. Конкретизація контрольного періоду за видами контролінгу і групами показників визначається «терміновістю реагування», необхідною для ефективного управління інвестиційною діяльністю на даному підприємстві. З урахуванням цього принципу виділяють:

• тижневий (декадний) контрольний звіт;

• місячний контрольний звіт;

• квартальний контрольний звіт.

д) встановлення розмірів відхилень фактичних результатів контрольованих показників від встановлених стандартів здійснюється як в абсолютних, так і у відносних показниках. Оскільки кожний показник міститься в контрольних звітах виконавців, на даній стадії він агрегується в рамках підприємства в цілому. При цьому відносні показники всіх відхилень поділяються на три групи:

• позитивне відхилення;

• негативне «допустиме» відхилення;

• негативне «критичне» відхилення.

Для проведення такої градації на кожному підприємстві повинен бути визначений критерій «критичних» відхилень, який може бути диференційований залежно від контрольних періодів. В якості критерію “критичного” відхилення може бути прийняте відхилення в розмірі 20% і більше для тижневого (декадного) контрольного періоду; 15% і більше – для місячного періоду; 10% і більше - для квартального періоду.

е) виявлення основних причин відхилень фактичних результатів контрольованих показників від встановлених стандартів проводиться по підприємству в цілому і по окремих «центрах інвестицій». В процесі такого аналізу виділяються і розглядаються ті показники інвестиційного контролінгу, за якими спостерігаються «критичні» відхилення від цільових нормативів, завдань поточних планів і бюджетів. За кожним «критичним» відхиленням (а при необхідності і менш значущими розмірами відхилень показників пріоритетів першого порядку) повинні бути виявлені їх причини. В процесі здійснення такого аналізу в цілому по підприємству використовуються відповідні розділи контрольних звітів виконавців.

Розроблена система моніторингу повинна коригуватися при зміні цілей інвестиційного контролінгу та системи показників поточних планів і бюджетів.

VI етап. Формування системи алгоритмів дій з усунення відхилень (заключний етап побудови інвестиційного контролінгу на підприємстві).

На нашу думку, важливу роль поряд із розрахунково-аналітичними прийомами займають документальні методичні прийоми, на які слід звернути увагу, оскільки саме вони можуть забезпечити правильність відображення та здійснення фінансових вкладень, їх фактичну відповідність поставленим цілям та обсягам. Документальні методичні прийоми доцільно застосовувати при дослідженні операцій з кредитування та фінансування капітальних вкладень, придбання обладнання, модернізації та реконструкції діючих основних засобів [2].

Також, важливе значення в процесі контролю відіграє застосування такого методичного прийому, як зустрічна перевірка документів в установах банку, що фінансує капітальні вкладення та перевірка документів підрядника, який виконує капітальні роботи, оскільки це дасть змогу уникнути порушення законодавства, здійснення крадіжок [3].

З метою раціонального проведення внутрішнього контролю важливе значення має правильне документальне оформлення його процедур і результатів. Документальне оформлення процесу контролю складається з двох видів документації – робочої та підсумкової. Контролер зобов'язаний вести документацію, яка стосується прийнятих рішень за результатами проведеної перевірки, оскільки вона буде покладена в основу висновку перевірки (звіту контролера) [2].

Отже, дотримання вище наведених етапів та методів організації внутрішнього контролю на підприємстві дасть змогу підвищити правильність відображення фінансових вкладів в системі бухгалтерського обліку, усунути неправомірні дії, зловживання та забезпечити постійне удосконалення внутрішнього контролю на підприємстві.

Література:

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент [Електронний ресурс] / И.А. Бланк. – Режим доступу: http://www.alleng.ru/d/econ-fin/econ-fin173.htm
2. Даценко Г.В. Особливості методики внутрішнього контролю інвестиційної діяльності підприємства [Електронний ресурс] / Г.В. Даценко, О.А. Паляниця. – Режим доступу: http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=63946
3. Дерій В.А. Контроль і ревізія інвестиційної діяльності [Текст] / В.А. Дерій // Економіка: проблеми теорії і практики. – 2009. – №12. – С. 23-27.
4. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент: конспект лекцій (КНЕУ) [Електронний ресурс] / А.М. Поддєрьогін. – Режим доступу: http://ukrkniga.org.ua/ukrkniga-text/726/1/
5. Шевчук О.В. Внутрішній контроль фінансових інвестицій: організаційний підхід [Текст] / О.В.Шевчук // Вісник ЖДТУ. – 2011. – №4. – С. 169-172.

Kornienko I. G.
Ph.D., Associate Professor,
c. Chernivtsi, Ukraine

RESEARCH OF MODERN PARADIGMS OF EFFICIENCY OF BRINGING IN AND USE OF RESOURCES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Корнієнко І.Г.
кандидат економічних наук
м. Чернівці

ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ПАРАДИГМ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ І ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

In the article classification of resources of industrial enterprise is conducted from position of production. In the article essence of financial resources, material resources, fixed assets, labour resources, informative resources of enterprise is investigational and the features of their optimization are analysed.

Key of words: *resources, financial resources, material resources, fixed assets, labour resources, informative resources.*

У статті проведено класифікацію ресурсів промислового підприємства з позиції виробництва. У статті досліджено сутність фінансових ресурсів, матеріальних ресурсів, основних засобів, трудових ресурсів, інформаційних ресурсів підприємства та проаналізовано особливості їх оптимізації.

Ключові слова: *ресурси, фінансові ресурси, матеріальні ресурси, основні засоби, трудові ресурси, інформаційні ресурси.*

Важлива роль концепції ринкової трансформації економіки України вимагає подальшого підвищення ефективності функціонування господарського механізму. Це в свою чергу, залежить від використання економічних законів і правильного розуміння суті

економічних категорій, та пов′язано з розробкою стратегії діяльності підприємства. Рішення головної задачі економіки – задоволення матеріальних потреб суспільства – припускає використання різноманітних ресурсів. Основні напрямки підприємництва – це створення споживчих благ і раціональне використання ресурсів, як основних елементів виробничого потенціалу.

Складність та багатогранність змісту категорії виробничих ресурсів проявляються в розробках дослідження тенденцій стану використання виробничого потенціалу, у визначенні й оцінці пріоритетних напрямків економічного розвитку. Основні елементи ресурсного забезпечення виробничо-господарської діяльності промислового підприємства предсавлені на рис. 1.

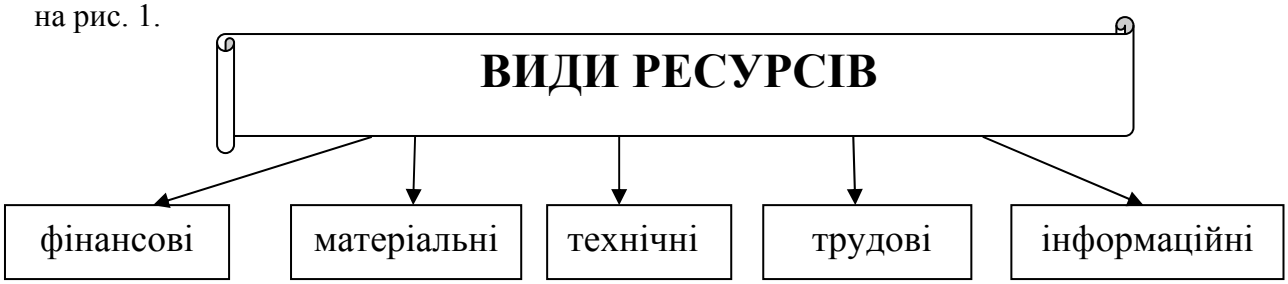


Рис. 1. Основні елементи ресурсного забезпечення виробничо-господарської діяльності промислового підприємства (власна розробка автора)

Кожен із зазначених видів ресурсів становить сукупність можливостей досягнення цілей промислового підприємства. Отже, виробнича діяльність базується на взаємодії та використанні технічного, інформаційного, фінансового, матеріального, трудового елементів, а її результатом є фактичний і потенційний обсяг виробництва продукції, реалізація якої зумовлена ринковою сферою. Для завоювання міцних ринкових позицій продукція підприємства повинна мати високі конкурентні властивості, які виражаються у ціні, якості, технічних характеристиках, сервісному обслуговуванні, наданні гарантії тощо. Інновації з боку конкурентів вимагають, як правило, адекватного реагування шляхом створення та реалізації нових можливостей.

Для промислового підприємства особливо важливі питання організації фінансів і оптимального руху фінансових ресурсів, Від того наскільки ефективно підприємство управляє своїми фінансовими ресурсами залежить фінансове благополуччя промислового підприємства в цілому, його власників і працівників.

Фінансові ресурси підприємства – це сукупність власних грошових доходів і надходжень ззовні (залучені і запозичені кошти), призначених для виконання фінансових зобов’язань підприємства, фінансування поточних витрат і капітальних вкладень, пов’язаних із відтворенням засобів виробництва [1].

Фінансові ресурси промислового підприємства матеріальна основа процесу розширеного відтворення. З їх допомогою забезпечується поточна фінансово-господарська діяльність підприємства, здійснюються розрахунки з контрагентами і співробітниками.

У процесі формування фінансових ресурсів важливе значення має структура їхніх джерел. Підвищення питомої ваги власних коштів позитивно впливає на фінансово-господарську діяльність промислового підприємства.

Фінансові ресурси підприємства забезпечують безперервність процесу виробництва та реалізації продукції. Не потребує доведення той факт, що розвиток підприємництва неможливий без надходження фінансових ресурсів, які формуються з різних джерел. При цьому важливе значення має оптимальне визначення їхньої структури, що сприяє мінімізації залучення додаткових фінансових ресурсів за рахунок кредитів. Відомо, що висока питома вага залучених ресурсів ускладнює фінансову діяльність підприємств і потребує додаткових витрат на сплату відсотків за банківські кредити, дивідендів на акції, процентів на облігації, зменшує ліквідність балансу підприємств. Це обумовлює необхідність у кожному конкретному випадку глибоко обґрунтовувати доцільність залучення запозичених

фінансових ресурсів у господарську діяльність підприємств. Для забезпечення економічного зростання як на макро-, так і на мікрорівні, промислові підприємства повинно виважено управляти фінансовими ресурсами, зокрема ефективно їх формувати та використовувати. Адже саме від цього залежить фінансова стабільність держави. За сучасних умов значно підвищуються вимоги до ефективного управління фінансовими ресурсами. Від того, наскільки ефективно і доцільно вони трансформуються в основні засоби і оборотні активи, залежить фінансова успішність підприємства в цілому, його власників і працівників.

Роль матеріальних ресурсів у господарській діяльності полягає в тім, що складаючи речовинну основу будь-якої виробленої підприємством продукції, вони виступають необхідним фактором функціонування кожного господарюючого суб'єкта.

У практиці і в науковій економічній літературі немає чіткого розмежувань понять «сировина», «матеріальні ресурси», «матеріали». Дуже часто ці поняття ототожнюють, підміняють одне іншим. Є.А. Голіков характеризуючи нормування предметів праці називає їх «матеріали» або «матеріальні ресурси» [3, с.26].

Матеріали, необхідні для підтримання в робочому стані засобів праці, що використовуються лише для зберігання предметів або для забезпечення матеріальних умов праці (робочі будівлі, засоби зв′язку й транспорту) [7, с.275]. Це визначення відображає матеріальні ресурси в широкому розумінні, а точніше матеріально-речові ресурси. Так про це пише В.Я. Іохін «Засоби праці і предмети праці утворюють засоби виробництва або матеріально-речові ресурси» [8, с.16].

Детальне визначення поняття матеріальних ресурсів дають економісти Д.К. Євдокимов і Г.М. Покаєв у словнику-довіднику. «Матеріальні ресурси- збірний термін, який означає різні речові елементи виробництва, що використовуються переважно як предмети праці в основному і допоміжному виробничих процесах: різні види сировини, матеріалів, паливно-енергетичних ресурсів. До сировини відноситься продукція добувних галузей промисловостей і сільского господарства (руда, вугілля, ліс, бавовна, льон), до матеріалів-продукція первинної промислової переробки сировини (чавун, прокат чорних і кольорових металів)» [5, с.21].

Більшість економістів погоджуються з тим, що матеріальні ресурси - це запаси предметів праці, які включають сировину, основні матеріали, комплектуючі вироби, допоміжні матеріали, паливо та інші матеріали, призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва та адміністративних потреб і наявність яких є необхідною умовою ритмічної роботи підприємства [6, с.404].

За характером участі у виробничому процесі матеріальні ресурси відносяться до предметів праці, на які спрямована праця людини з метою одержання готового продукту. Предмети праці споживаються у процесі виробництва повністю, тобто переносять всю вартість на виготовлений продукт відразу і замінюються після кожного виробничого циклу. Загальний обсяг витрачених у процесі виробництва матеріальних ресурсів визначається у вартісній формі як величина матеріальних витрат.

Наявність у власності промислових підприємств відокремленого майна забезпечує матеріально-технічну можливість функціонування, їх економічну самостійність та надійність. До нього (майна) належать основні засоби підприємств, які, у свою чергу, поділяються на основні виробничі та невиробничі фонди.

Основні засоби підприємств є матеріально-технічною базою суспільного виробництва. Від їх обсягу залежить виробнича потужність підприємства, рівень технічної озброєності та продуктивності праці. До основних виробничих фондів належать ті основні фонди, які беруть участь у виробничому процесі безпосередньо (машини, устаткування, верстати тощо) або створюють умови для виробничого процесу (виробничі будівлі, трубопроводи тощо) [2, с. 81]. У сучасних умовах розвитку економіки основні засоби – головна передумова подальшого економічного зростання за рахунок інтенсифікації всіх чинників виробництва.

Одним із головних завдань в умовах ринкової економіки є інтенсифікація виробництва при неухильному дотриманні принципу ресурсозбереження. У загальній системі заходів щодо

забезпечення режиму економії основне місце займає економія предметів праці, під якою прийнято розуміти зменшення витрат сировини, матеріалів, паливно-енергетичних ресурсів на одиницю продукції, без зниження якості, надійності та довговічності виробу. Показником витрат матеріальних ресурсів є матеріаломісткість, яка обчислюється як відношення матеріальних витрат до загального обсягу виробництва [4, с. 129]. Зниження матеріаломісткості є вельми істотним для підвищення ефективності виробництва, оскільки найбільшу частину витрат у собівартості продукції становлять витрати сировини, основних і допоміжних матеріалів, палива, енергії.

Однією з передумов успішного економічного розвитку як на мікрорівні, так і на макрорівні є врахування інтересів людей у будь-яких діях, спрямованих на підвищення ефективності функціонування промислового підприємства. Без такого врахування не можна досягти підвищення ефективності в широкому (тобто соціально-економічному) розумінні.

Найбільш важливим елементом продуктивних сил і головним джерелом розвитку економіки є люди, їх майстерність, освіта, підготовка, мотивація діяльності. Існує непересічна залежність конкурентоспроможності економіки, рівня добробуту населення від якості трудових ресурсів промислового підприємства.

Трудові ресурси - це частина працездатного населення, що за своїми віковими, фізичними, освітніми даними відповідає тій чи іншій сфері діяльності.

Сучасні промислові підприємства здійснюють випуск складної продукції, інтелектуальною складовою якої є нове науково-технічне знання (ноу-хау), яке підлягає інформаційному захисту. Окрім ноу-хау захист на підприємствах повинен здійснюватися відносно комерційної, банківської, медичної, державної та ін. видів інформації (таємниць) залежно від сфери діяльності конкретного підприємства.

Разом з трудовими, матеріальними, фінансовими ресурсами, інформаційні ресурси є джерелом формування ресурсів підприємства. Інформаційні ресурси підприємства, характеризуються рівнем інформаційної забезпеченості всіх господарських процесів на підприємстві, ефективністю збору, обробки та аналізу інформаційних потоків, наявністю прогресивних інформаційних технологій.

Інформаційні ресурси – вихідний фактор людської діяльності, основу якого складає інформація [12]. В свою чергу інформація – це природна реальність, що несе в собі характерні ознаки предметів і явищ природи, які виявляються в просторі та часі. Інформаційні засоби виробництва – це знаряддя та предмети виробничої (трудової) діяльності людей, при виготовленні чи використанні яких провідну роль відіграє інформація [11].

Характеристиками даного виду є знання, вміння та професійність працівників, досвід, дані, патенти, ноу-хау, ліцензії та інші інформаційні продукти.

Інформаційні ресурси мають певні специфічні властивості і характеристики, які відсутні в інших ресурсах виробництва. Вони являють собою форму відтворення і накопичення наукових знань людського суспільства, в процесі використання не тільки зберігаються, але і примножуються внаслідок запису на носіях. Створення додаткової кількості інформації шляхом копіювання, тиражування практично не потребує витрат її створювача, оскільки зазвичай їх несе споживач інформації. Також вона має ознаки суспільного блага і не має властивості рідкості в традиційному розумінні. З одного боку, інформація є предметом багаторазових продаж без втрати своїх споживчих властивостей. З іншого, вона є об’єктом власності і її продаж не означає її відчуженості від власника, оскільки продаються авторські права, патенти, ліцензії або готовий інформаційний продукт. Разом з цим інформація є найменш демократичним ресурсом, оскільки доступ до неї не означає володіння.

Як економічна категорія, інформація характеризується атрибутивними та кількісними показниками. Атрибутивними показниками інформаційних ресурсів є [9]: репрезентативність, змістовність, достовірність, достатність, доступність, актуальність, своєчасність, точність, стійкість. Кількісними характеристиками, або мірами, інформації є

синтаксична, семантична та прагматична. Її кількість вимірюється зміною невизначеності стану будь-якої системи підприємства: наприклад, в економічних показниках, часі обробки інформації та прийнятті управлінських рішень тощо.

Необхідною умовою виробничої діяльності підприємства є інформація, вона все частіше використовується для заміщення живої праці, енергії та сировини [10]. По відношенню до інших ресурсів підприємства вона грає об'єднуючу роль, оскільки перетворення інформаційних ресурсів тісно пов'язане з управлінськими функціями. Виробничі та управлінські функції підприємства знаходяться у взаємозв'язку, тому що кожна управлінська функція зв'язує всі функції виробництва і таким чином забезпечує їхню взаємодію. Вона як загальнонаукова категорія виконує функцію базисного поняття в провідних галузях сучасного наукового знання.

Інформація не є простою сукупністю даних і знань. Вона являє собою ті можливості, що безпосередньо втілюються в людині, яка володіє відповідними знаннями й методами їх використання. Виходячи з цього, для володіння інформацією як ресурсом та її ефективного використання працівники підприємства повинні мати внутрішній потенціал.

Таким чином, інформація впливає на науково-технічний розвиток та фактори виробництва, регулює виробничі процеси, сприяє підвищенню продуктивності праці, ефективності використання предметів праці та допомагають підняти рівень та ефективність технологій.

Висновок. Ефективність господарської діяльності промислових підприємств визначається тим, наскільки ефективно вони використовують свої ресурси. Наявні ресурси підприємство розміщує у власних активах, які характеризують обсяг, склад і структуру його ресурсів.

Найважливішими напрямами ресурсозбереження, а отже, й підвищення економічної ефективності виробництва є:

- інноваційний процес, що базується на науково-технічному прогресі, який значною мірою впливає на режим економії і підвищення рівня використання трудових ресурсів, основних засобів і оборотних засобів;
- поліпшення використання виробничих потужностей;
- удосконалення галузевої структури економіки;
- встановлення в процесі виробництва прогресивніших пропорцій між окремими галузями;
- оптимальна інвестиційна політика та ін.

Литература:

1. Бондар Н. М. Економіка підприємства : навч. посібник / Н. М. Бондар. — [2-ге вид., доп.]. — К. : А.С.К., 2005. — 400 с.
2. Волков О.И. Экономика предприятия : учебник / О.И. Волков. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 520 с.
3. Голиков Е.А. Организация нормирования расхода материалов /Е.А.Голиков.-М.Экономика, 1977.-144 с.
4. Горфинкель В.Я. Экономика предприятия: учебник / В.Я. Горфинкель, В.А. Швандар. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 718 с.
5. Евдокимов Д.К. Нормирование материальных ресурсов: Словарь-справочник /Д.К. Евдокимов, Г.М. Покараев. – М. Экономика,1988. – 421с.
6. Економічний аналіз: [навч. посібник] /М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбаток та ін.; за ред. Акад.НАНУ, проф. М.Г.Чумаченка. – (Вид. 2-ге, перероб. і доп.) – К.: КНЕУ, 2003. – 556 с.
7. Економічна енциклопедія: [у трьох томах. Т.2] /Редкол.: С.В.Мочерний та ін. – К.Академія, 2004.- 848 с
8. Иохин В.Я. Экономическая теория: введение в рынок и микроэкономический анализ: [учебник] /В.Я. Иохин – М. ИНФРА, 1997. – 512 с.
9. Лапин Е.В. Оценка экономического потенциала предприятия: Монография. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2004. – 360 с.
10. Лапин Е.В. Оценка экономического потенциала предприятия: Монография. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2004. – 360 с.
11. Мельник Л. Г. Экономика и информация: экономика информации и информация в экономике: Энциклопедический словарь / Л. Г. Мельник — Сумы : ИТД «Университетская книга», 2005. — 384 с.
12. Урсул А. Д. Информация / А. Д. Урсул. — М.: Наука, 1971. — 296 с.

Liudvenko D.V.
Ph.D., Associate Professor,
Kyiv Institute of Business and Technology, a branch Bila Tcerkva, Ukraine

ACCOUNTING IN PIG IN UKRAINE: PROBLEMS AND PROSPECTS OF SOLUTION

Людвенко Д.В.
к.е.н., доцент
Київський інститут бизнесу і технологій, філіал м. Біла Церква

ОБЛІК У СВИНАРСТВІ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

The article says about the specificity of accounting in the pig industry. It has proved that farms should use regulatory cost accounting in the production of pig. It is necessary addition of a column in the document, as Calculation payroll (wage) workers raising (p. 69).
Keywords: *regulatory cost accounting, accounting livestock, agricultural production.*

У статті обґрунтовано специфіку ведення бухгалтерського обліку в галузі свинарства. Доведено, що сільськогосподарські підприємства повинні використовувати нормативний облік витрат при виробництві продукції свинарства та введення додаткової колонки в документ, як Розрахунок нарахування заробітної плати (оплати праці) працівникам тваринництва (ф. 69).
Ключові слова: *нормативний облік витрат, бухгалтерський облік в тваринництві, сільськогосподарське виробництво.*

Постановка проблеми. В останні роки в сільському господарстві України відбувся серйозні соціально-економічні та організаційні перетворення, зокрема і в галуззі тваринництва. Тваринництво – одна з провідних галузей агропромислового комплексу України, оскільки створює вихідну продукцію для харчування населення та сировину для інших галузей. Незважаючи на таку важливу роль галузі, нині вона знаходиться у критичному стані. Зауважим, що важливим напрямом підвищення добробуту населення є забезпечення раціональних норм споживання основних продуктів харчування, серед яких чільне місце належить наявності в раціоні необхідної кількості м'яса та м'ясних виробів. Так, основою збалансованого харчування є рівень споживання продуктів тваринного походження, які майже на 60% забезпечують потреби організму людини в білках. Як структурна складова клітин усіх тканин і органів білок виконує каталітичні функції, входить до складу ферментів та є важливим і незамінним компонентом.

Тому, одним із головних завдань аграрної політики є створення умов ефективного функціонування агропромислового комплексу з метою повноцінного забезпечення населення продовольством, а промисловості – сільськогосподарською сировиною в обсягах, необхідних для стійкого економічного зростання та соціального розвитку країни. Формувати його необхідно як систему організаційно-економічних заходів та юридичних законів щодо забезпечення продовольчої безпеки країни з підвищенням ролі вітчизняного товаровиробника.

Необхідно наголосити, що виробництво продуктів харчування зосереджено в агропромисловому комплексі країни, який за роки економічної кризи зазнав величезних втрат. Найвідчутніші негативні зміни відбулися в тваринництві.

Станом на 1 січня 2012 року у всіх категоріях господарств поголів'я великої рогатої худоби скоротилося на 1,5% проти відповідного періоду минулого року, у тому числі корів – на 1,9, свиней – на 7,4, Поголів'я овець та кіз збільшилось на 0,4%.

На сільськогосподарських підприємствах поголів'я великої рогатої худоби скоротилося на 1,0 %, у тому числі корів – на 0,9, свиней – на 8,4, овець та кіз – на 2,8%, у господарствах населення – відповідно на 1,8; 2,1; 6,5, а поголів'я овець та кіз збільшилося на 1,1% [1, с.136].

Аграрна наука повинна оперативно реагувати на виникнення поточних проблем,

своєчасно визначати чинники, що їх формують, і на цій основі розробляти економічні прогнози подальшого розвитку об’єкта. Тому існує постійна необхідність пошуку можливостей нарощування виробництва продукції тваринництва, поліпшення її якості, розробки цілеспрямованих заходів щодо найповнішого використання потенціалу галузі і підвищення її ролі в економіці країни. Для досягнення поставленої мети необхідний постійний моніторинг тенденцій розвитку галузі. Пропонована розробка слугуватиме виконанню завдань цього напряму досліджень.

Метою дослідження є вивчення теоретичних положень і впровадження методичних та практичних рекомендацій щодо ведення обліку в галузі свинарства у сільськогосподарської діяльності країни.

Матеріал і методика дослідження. Інформаційною базою дослідження стали наукові праці та періодика вітчизняних вчених-економістів в галузі бухгалтерського обліку свинарства. У ході дослідження були використанні абстрактно-логічний, метод наукової абстракції і системні підходи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить, що у теоретичному плані проблему обліку у свинарстві не можна вважати новою. Її досліджували багато вчених, таких як: А.М. Герасимович, С.Ф. Голов, М.Я. Дем’яненко, Г.Г. Кірейцев, М.Ф. Кропивко, В.Г. Лінник, Ю.Я. Литвин, О.В. Олійник, П.Т. Саблук, В.В. Сопко, Л.К. Сук, В.О. Шевчук, В.П. Ярмоленко та інші. Проте, найбільш традиційні системи обліку не готові реагувати на виклики сьогодення, особливо в аграрній сфері.

Результати досліджень та їх обговорення. Тваринництво завжди було і залишається однією з провідних галузей агропромислового комплексу країни. Проте кризові явища глибоко проникли в цю галузь, в наслідок яких із скороченням поголів'я знижується й продуктивність тварин.

Як відомо, облік витрат продукції свинарства ведуть на рахунку 23 «Виробництво» субрахунку другого порядку 232 «Тваринництво» по дебету якого відображають витрати, в свою чергу вихід продукції за плановою собівартістю відображається за дебетом рахунку 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва. В кінці року планову собівартість доводять до фактичного рівня. Залишок по субрахунку 232 на протязі року не виводять, – відображають лише дебетовий і кредитовий оборот наростаючим підсумком. У кінці року залишок показуватиме витрати незавершеного виробництва [2, с.157].

Об'єктами обліку виробничих витрат у свинарстві є технологічні групи тварин за їх видами. На кожну таку групу тварин потрібно відкривати окремі аналітичні рахунки, на яких відображають витрати на утримання тварин і вихід продукції тваринництва. Зокрема це –

23201 – свиноматки;

23202 – кнури;

23203 – свині на дорощуванні;

23204 – свині на відгодівлі.

Аналітичний облік витрат та виходу продукції свинарства здійснюють у виробничому звіті по тваринництву. Він складається з трьох розділів. У першому розділі враховують витрати, згруповані за статтями витрат по кожному об’єкту обліку, у другому – одержану продукцію (приплід, приріст живої маси) за місяць і з початку року, у третьому розділі суми, враховані в другому розділі, групують за кореспондуючими рахунками.

Зведений облік витрат та виходу продукції здійснюють у журналі-ордері № 10/2 сільського господарства. В ньому записують виробничі витрати і вартість одержаної продукції із зазначенням кореспондуючих рахунків.

При первісному визнанні сільськогосподарська продукція оцінюється, як додаткові біологічні активи (у тому числі приплід), – за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу, або за виробничою собівартістю відповідно до ПБО 16. Первісне визнання сільськогосподарської продукції відображається у тому звітному періоді, в якому вона відокремлена від біологічного активу.

Фактично собівартістю сільськогосподарської продукції тваринництва, отриманої за звітний період, є понесені в такому періоді витрати (включаючи загальновиробничі) на:

• утримання тварин (зарплата з нарахуваннями працівників, які доглядають за тваринами, амортизація приміщень для утримання тварин, вартість утримання таких приміщень, амортизація відповідного обладнання, вартість кормів, засобів захисту від хвороб і т. ін.);

• отримання продукції (зарплата з нарахуваннями працівників, які відокремлюють продукцію від тварин, амортизація і вартість утримання відповідного обладнання і т. ін.).

Всі ці витрати враховують на рахунку 23 «Виробництво».

Отримана сільськогосподарська продукція оприбутковується на рахунку 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва»: Дебет 27 Кредит 23 – за виробничою собівартістю або за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу. В останньому випадку різниця між собівартістю і справедливою вартістю відображається записом: Дебет 940 Кредит 23 (якщо собівартість вище справедливої вартості) або Дебет 23 Кредит 710 (якщо справедлива вартість вище собівартості) [3, с.63].

Відповідальність за організацію обліку витрат та доходів покладається на керівника підрозділу, а за якісне ведення облікових регістрів і складання звітності — на бухгалтера.

В досліджуваних сільськогосподарських підприємствах Київщини, Вінниччини, Житомирщини зростають матеріальні затрати на виробництво одиниці продукції свинарства, що пов’язано з нераціональним витрачанням необхідних для виробництва засобів праці та предметів праці.

Метод обліку в витрат, який застосовується зараз в господарстві та калькулювання собівартості продукції свинарства згідно з Положенням про калькуляцію, планування та облік витрат не дає можливості проводити оперативний контроль за ходом виробничого процесу та слідкувати за раціональним використанням ресурсів, що призводить до їх перевитрачання та високої собівартості отриманої продукції.

Вказані чинники заважають вивести свинарство у прибуткову галузь. Зокрема, наприклад, можемо виділити ситуацію в обліку з отриманим приплодом, а саме: як це оцінювати?

Як відомо, на дату поточного і річного балансу за загальним правилом приплід (біологічні активи) необхідно оцінювати за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу (п. 10 ПБО 30).

Якщо ж справедливу вартість біологічних активів (приплоду) на дату балансу достовірно визначити неможливо або якщо підприємство є платником податку на прибуток, вони оцінюються за первісною вартістю (п. 11 ПБО 30).

Всі витрати на утримання та вирощування молодняка тварин (виробнича собівартість, яка визначається згідно з ПБО 16) обліковуються на рахунку 23 «Виробництво» до моменту переведення молодняку в основне стадо, де він починає давати сільськогосподарську продукцію та / або додаткові біологічні активи. Такі витрати збільшують собівартість молодняка [4].

У кількісному вираженні процес вирощування тварин характеризується збільшенням їх маси (приростом маси), для цього тварин періодично зважують. Документообіг цього процесу «Відомість зважування тварин» (форма № ПБАСГ-10) та «Розрахунок визначення приросту» (форма № ПБАСГ-11)

Але як це виглядає в обліку (дані умовні, таблиця 1): витрати звітного періоду на утримання та вирощування молодняка (зарплата з нарахуваннями працівників, амортизація необоротних активів, послуги сторонніх організацій і т. ін.) Становили 1000 грн.

На кінець звітного періоду справедлива вартість молодняка, зменшена на очікувані витрати на місці продажу, становила 2000 грн.

Підприємство враховує молодняк по:

варіант 1 – первісною вартістю;

варіант 2 – справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці

продажу. Вартість приплоду 800 грн.

Таблиця 1

Кореспонденція рахунків

№ п/п	Зміст господарської операції	Дебет	Кредит	Сума, грн.
1	Визнані витрати	23	66, 65, 13, 63 і т.інш.	1000
Варіант 1. Облік за первісною вартістю				
2	Збільшена вартість молодняка	213	23	1000
Варіант 2. Облік за справедливою вартістю				
3	Збільшена вартість молодняка (2000 - 800)	212	23	1200
4	Відображено дохід від зміни вартості молодняка (1200 - 1000)	23	710	200

На протязі всього процесу вирощування молодняка його переводять з однієї статево-віковою групи в іншу. Якщо тварини починають давати сільськогосподарську продукцію, їх переводять до складу основного стада [5, с.41].

Також, прикладом нераціонального витрачання продукції можуть бути корми, які займають майже 40% в структурі витрат. Отже, логічно що їх перевитрачання призводить до підвищення собівартості. Цьому можна запобігти, використовуючи нормативний метод обліку витрат. Нормативний метод передбачає облік витрат окремо за встановленими нормами і відхилення від них. При визначені відхилень від норми встановлюються причини їх, місце виникнення і винних у цьому осіб.

Зокрема, ми пропонуємо дещо удосконалити такий документ як Розрахунок нарахування заробітної плати (оплати праці) працівникам тваринництва (ф. 69), а точніше добавити колонку «Доплата за якість». На нашу думку, такий документ дасть можливість враховувати якість продукції при обліку витрат тваринництва, а також при нарахуванні оплати праці всім працівникам, що зайняті при виробництві продукції.

Взагалі, на сільськогосподарських підприємствах доцільно було б виділити таку самостійну статтю витрат , як «Додаткові затрати на підвищення якості продукції». Зниження собівартості не можна протиставляти покращенню якості продукції, оскільки в деяких випадках підвищення якості продукції не потребує додаткових затрат.

Також потрібно зауважити, що для ефективного, динамічного розвитку галузі свинарства та безпосередньо обліку, необхідно вжити дієві, кардинальні заходи на державному, регіональному та місцевому рівнях всіма гілками влади, а саме: достатню, прозору державну підтримку, виконання державних соціальних програм з розвитку фермерських господарств та села, в цілому, можливо, гарантоване пільгове кредитування.

Висновки і пропозиції. З метою поліпшення ведення обліку виробництва продукції свинарства, а також нарощування обсягів виробництва свинарства пропонуємо такі заходи:

1. Використовувати на підприємстві нормативний метод обліку витрат при виробництві продукції свинарства, який передбачає облік витрат окремо за встановленими нормами і відхилення від них. При визначені відхилень від норми встановлюються причини їх, місце виникнення і винні у цьому осіб.

2. Пропонуємо удосконалити такий документ як Розрахунок нарахування заробітної плати (оплати праці) працівникам тваринництва (ф. 69), зокрема добавити колонку «Доплата за якість». Такий документ дасть можливість враховувати якість продукції при обліку витрат тваринництва, а також при нарахуванні оплати праці всім працівникам, що зайняті при виробництві продукції.

Література:

1. Сільське господарство Київської області: Статистичний збірник. / Державний комітет статистики– К.: Головне управління статистики у Київській області, 2010. – 399 с.
2. Облік сільськогосподарської діяльності: навчальний посібник / [Лузан Ю. Я., Жук В. М. Гаврилюк В. М. та ін.]; за ред. В. М. Жука. – К.: Видавництво ТОВ “Юр-Агро-Веста”, 2007. – 368 с.
3. Сук П. Л. Закриття бухгалтерських рахунків і калькулювання собівартості продукції / П. Л. Сук// Облік і фінанси в АПК. – №2 – 2009. С.60-68

4. Податковий кодекс — Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI
5. Моссаковський В.Б. Облік біологічних активів / В.Б. Моссаковський // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – №4. – С. 38-48.

Mironova O.I.
Auditor,
Director of "Audit Firm" Olga - Audit "," Kirovograd, Ukraine
Ponomareva T.V.
Ph.D., Associate Professor,
V.N. Karazin. Kharkiv National University, Kharkiv, Ukraine

SOME PRACTICAL ASPECTS OF DOCUMENTARY REGISTRATION OF COMPULSORY INTERNAL QUALITY CONTROL (MONITORING) PROCEDURES AND THEIR MEANINGS IN THE PERFORMANCE OF AUDIT OF OPERATIONS WITH INVESTMENT PROPERTY

Миронова О.И.
аудитор,
Директор ООО «Аудиторская фирма «Ольга – Аудит»», г. Кировоград, Украина
Пономарева Т.В.
к.э.н., доцент,
Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина, г. Харьков, Украина

ОТДЕЛЬНЫЕ ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ОФОРМЛЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ ПРОЦЕДУР ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА (МОНИТОРИНГА) И ИХ ЗНАЧЕНИЕ ПРИ ВЫПОЛНЕНИИ АУДИТА ОПЕРАЦИЙ С ИНВЕСТИЦИОННОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Рассмотрены основные практические аспекты документального оформления обязательных процедур внутреннего контроля качества, их применение при осуществлении мониторинга завершенных заданий, а также их значение при выполнении аудита операций с инвестиционной недвижимостью.
Ключевые слова: *аудит, система внутреннего контроля качества аудиторских услуг.*

The main practical aspects of documenting the required internal quality control procedures and their application in monitoring completed assignments, as well as their importance in the performance of audit operations with investment property.
Key words: *audit, internal quality control system of audit services.*

Осуществление процедур внутреннего контроля качества с даты вступления в силу Международного стандарта контроля качества 1 (МСКК 1 [1] (с 15.06.2006г.) для всех субъектов аудиторской деятельности стало обязательным. При этом в настоящее время в Украине обязательность проведения процедур контроля качества наиболее актуально при аудите (как обязательном так и инициативном) и при осуществлении других заданий по предоставлению уверенности.

В соответствии с п. 18 МСКК 1 [1] и ПНПКК 1 [2] политика и процедуры контроля качества должны устанавливаться субъектом аудиторской деятельности для повышения внутренней культуры и понимания персоналом того, что «качество - это основной вопрос при выполнении заданий». МСКК 1 [1] и ПНПКК 1 [2] определяют 6 элементов системы внутреннего контроля качества, п. 11 ПНПКК 1 [2] гласит: «В соответствии с МСКК 1 система контроля качества аудиторских услуг должна состоять из следующих элементов: а) ответственность руководства за организацию контроля качества на Фирме; б) соответствующие этические требования; в) принятие задания и продолжение сотрудничества с клиентом, и выполнения специфических заданий; г) человеческие ресурсы; д) выполнение задания; д) мониторинг». Все перечисленные элементы общей системы контроля качества взаимосвязаны и взаимозависимы. Относительно каждого из перечисленных 6 элементов

общей системы внутреннего контроля качества субъект аудиторской деятельности должен разработать и внедрить политику и процедуры.

Каждый из перечисленных элементов системы контроля качества, как и система контроля качества в целом, неоднократно был предметом научных исследований по разным аспектам. Так вопросам контроля качества аудиторских услуг были посвящены работы украинских ученых: М.Т. Белухи, В.П. Бондаря, Ф.Ф. Садовского, С.Ф. Председатель, Г.М. Давыдова, Н.И. Дорош, С.Я. Зубилевич, А.А. Петрик, И.И. Пилипенко, В.П. Пантелеева, В.С. Рудницкого, Б.Ф. Усача и др.; зарубежных ученых: Р. Адамса, А. Аренса, М. Дениса, Дж. Лоббек, Р. Доджа, Д. Кармайкла, Дж. К. Робертсона, Ф. Дефлиза, В.Д. Андреева, С.Н. Бычковой, Я.В. Соколова и др; практикующих аудиторов и аналитиков: А.И. Мироновой, А.И. Николаевой, А.Ю. Редько, Н.С. Шалимова, Т.Л. Шпаковской и др. При этом мониторинг как один из составляющих элементов системы внутреннего контроля качества является в настоящее время менее всего освещенным в трудах исследователей. Следовательно, актуальность данной тематики - крайне высока.

Как сформулировано в п. 18 МСКЯ 1 [1], политика и процедуры контроля качества устанавливаются Фирмой для повышения внутренней культуры и понимания персоналом того, что «качество - это основной вопрос при выполнении заданий». При этом в соответствии с требованиями п.93 ПНПКК 1 [2] процесс проверки контроля качества выполнения задания должен быть задокументирован. Эти нормы являются общими и обязательными для выполнения всеми субъектами аудиторской деятельности и применительно ко всем элементам. Значит, и применительно к мониторингу.

Инвестиционная недвижимость, как и необоротные активы вообще – это активы, без наличия и использования которых в составе своего имущества практически не обходятся современные предприятия. В составе финансовой отчетности предприятий отражению информации об операциях с инвестиционной недвижимостью, основными средствами и прочим необоротным активам всегда уделяется значимое место. Значит, и при аудите финансовой отчетности предприятий аудиту операций инвестиционной недвижимостью, как аудиту операций с имуществом, от эффективного использования которого во многом зависит долговременность и непрерывность дальнейшей деятельности предприятия, следует уделять серьезное внимание.

Процесс аудита операций с инвестиционной недвижимость на современном этапе развития аудита напрямую зависит от нескольких факторов: состояния методического обеспечения субъектов аудиторской деятельности необходимыми средствами, квалификации специалистов, соблюдения аудиторами и субъектами аудиторской деятельности всех требований действующего законодательства и профессиональных стандартов. Что касается методического обеспечения аудита операций с инвестиционной недвижимостью как самостоятельного объекта учета, отличного от объектов основных средств, то оно является пока в стадии становления. Ведь инвестиционная недвижимость выделен в отдельную категорию как самостоятельный объект учета только после вступления в силу ПСБУ 32 «Инвестиционная недвижимость», что произошло лишь 2 июля 2007 года. Аудит операций с инвестиционной недвижимостью – это важная составляющая аудита финансовой отчетности в целом.

В соответствии с нормами МСКК 1 [1] применение процедур внутреннего контроля качества при осуществлении аудита операций с инвестиционной недвижимостью является таким же обязательным, как и при аудите любых других предметов аудиторской проверки.

МСКК 1 [1] и ПНПКК 1 [2] определяют, что проведение проверки контроля качества выполнения задания необходимо для объективной оценки важных суждений, сделанных группой по заданию, достигнутых при подготовке заключения (отчета) (п. 79 ПНПКК 1 [2]). МСКК 1 [1] и ПНПКК 1 [2] подчеркивают, что проверка контроля качества выполнения задания должна осуществляться до момента выдачи заключения (отчета) (п. 82 ПНПКК 1 [2]) и на соответствующих этапах всей аудиторской проверки. С позиции практики это означает, что в соответствии с требованиями законодательства ни одно аудиторское заключение

(отчет) по результатам проведенной аудиторской проверки не должно быть передано заказчику без выполнения необходимых процедур контроля качества.

С другой стороны, аудит операций с инвестиционной недвижимостью имеет особое значение: как правило, объекты инвестиционной недвижимости – это активы большой стоимости. Искажение данных об операциях с инвестиционной недвижимостью в финансовой отчетности предприятий может иметь существенные негативные последствия для управленческих решений, принятых на основе такой искаженной информации.

Признание объектов основных средств инвестиционной недвижимостью, их оценка (переоценка), выбор периода и метода начисления амортизации их стоимости (при соответствующем методе оценки объектов); осуществленные ремонты или модернизации, консервация, списание (по разным причинам и в результате различных принятых управленческих решений) – это операции, правильность отражения которых в учетных регистрах напрямую влияет и на структуру активов предприятия, и на признанные доходы и расходы и, как следствие, - на определение финансового результата деятельности за соответствующий отчетный период. Кроме того, применительно к каждой из перечисленных операций с инвестиционной недвижимостью законодательство позволяет применять различные подходы (в зависимости от выбранной концептуальной основы финансовой отчетности, характера операций и других существенных факторов). Например, при составлении финансовой отчетности по международным стандартам в составе активов предприятия может быть отражена инвестиционная недвижимость не только на основе права собственности, но и на основе права полного ее контроля. Этот подход принципиально отличается от подходов, привычных для национальных Украинских стандартов бухгалтерского учета. Следовательно, относительно любой информации об операциях с инвестиционной недвижимостью, представленной в финансовой отчетности, аудитору необходимо разработать и применить такие аудиторские процедуры, в том числе и специальные с учетом специфики объекта учета, чтобы достаточность и приемлемость полученных в результате проверки аудиторских доказательств дали возможность сформировать аргументированное независимое объективное профессиональное суждение.

Вероятность невыявления возможных допущенных искажений в финансовой отчетности любой субъект аудиторской деятельности всегда стремится свести к минимуму. А достижение такого результата напрямую зависит от эффективности выполненных процедур внутреннего контроля качества аудиторских услуг на уровне выполнения задания.

В свою очередь, эффективность разработанной и применяемой системы внутреннего контроля качества аудиторских услуг в большой мере зависит от качества проведенного мониторинга завершенных заданий по предоставлению уверенности (завершенных аудитов). Операции с инвестиционной недвижимостью являются очень специфическим и значимым объектом с точки зрения особенностей учета и аудита.

По этой причине субъекты аудиторской деятельности уделяют повышенное внимание и процессу аудита этих активов, и процедурам контроля качества на уровне выполнения задания (до выдачи итоговых документов по результатам аудиторской проверки), и стараются завершенные задания по аудиту операций с инвестиционной недвижимостью отобрать в группу заданий, подлежащих обязательному ежегодному мониторингу.

Мониторинг - это процесс, включающий в себя рассмотрение и оценку системы контроля качества аудиторской Фирмы, включая периодические проверки некоторых завершенных заданий. Именно этот процесс обеспечивает Фирме обоснованную уверенность того, что ее система контроля качества работает эффективно. Мониторинг является необходимым инструментом контроля качества. Ведь именно с учетом результатов проведенных мониторингов субъект аудиторской деятельности может постоянно усовершенствовать разработанную и внедренную в практику систему контроля качества аудиторских услуг, вовремя внося необходимые изменения и дополнения как в принятую политику, так и в применяемые процедуры. Проверка монитора – это объективный, всегда достаточно критический и оценивающий взгляд независимого профессионала со стороны.

Однако одного взгляда недостаточно. Необходимо, чтобы результаты проведенного мониторинга любого завершенного задания по аудиту вообще, и аудиту операций с инвестиционной недвижимостью – особенно, были изложены в итоговом документе (отчете) монитора профессионально, кратко, предметно. Следовательно, для того, чтобы подход к проведению мониторинга не был формальным, а помогал достичь максимально возможных положительных результатов, особое значение следует уделить форме, структуре и содержанию итогового документа монитора.

МСКК 1 [1] и ПНПКК 1 [2] требуют от субъектов аудиторской деятельности при разработке внутрифирменного положения о контроле качества применительно к его элементу «Мониторинг» закрепить в политиках и процедурах такие моменты: регулярность проведения; охват деятельности всех руководителей групп; наличие зависимости процедур мониторинга от размера субъекта аудиторской деятельности, количества и расположения офисов, результатов предыдущих мониторинговых процедур, степени полномочий персонала и офисов, сложности практики и организации субъекта аудиторской деятельности; рисков, связанных с клиентами и конкретными заданиями; возможность привлечения внешних лиц; необходимость документирования процедур и результатов; необходимость ознакомления персонала субъекта аудиторской деятельности с результатами мониторинга, а также принятыми в соответствии с ним управленческими решениями (включая внесение изменений в политику и процедуры, кадровые изменения и т.д.).

Для достижения обозначенных в МСКК 1 [1] и ПНПКК 1 [2] задач, стоящих перед мониторингом, на практике, наряду с целым комплексов других мероприятий, целесообразно использовать типовую форму итогового документа монитора (типовой отчет).

Предлагается формировать итоговый документ монитора в виде таблиц, которые дополняются соответствующими пояснениями и выводами. Это значительно добавит ему компактности, удобств в применении на практике, наглядности, упростит восприятие его содержания, повысит понятность представленной в нем информации. Предлагается использовать типовую форму Отчета монитора, который состоит из восьми таблиц:

- Контрольный лист по оценке соответствия внутрифирменных стандартов Субъекта аудиторской деятельности профессиональным стандартам, законодательным и нормативным требованиям;
- Контрольный лист по оценке системы внутреннего контроля качества Субъекта аудиторской деятельности на предмет соблюдения Кодекса этики профессиональных бухгалтеров;
- Контрольный лист по оценке качества рабочих документов, созданных Субъектом аудиторской деятельности, на предмет полноты и обоснованности документирования выполненных во время выполнения задания процедур;
- Контрольный лист по оценке качества выполнения задания по предоставлению уверенности до момента выдачи аудиторского заключения (отчета независимого аудитора);
- Контрольный лист по оценке аудиторского заключения (отчета независимого аудитора);
- Контрольный лист (итоговый) по оценке степени соответствия разработанной системы внутреннего контроля качества аудиторских услуг Субъекта аудиторской деятельности требованиям МСКК 1, ПНПКК 1 и Положения по контролю качества;
- Контрольный лист по оценке влияния недостатков, выявленных в результате мониторинга, проведенного Субъектом аудиторской деятельности;
- Корректирующие действия руководства Субъекта аудиторской деятельности, необходимые для исправления влияния недостатков, выявленных в результате мониторинга завершенных заданий.

В таблицах предлагаемой типовой формы Отчета монитора в перечне анализируемых требований (норм профессиональных стандартов, обязательных к соблюдению), предлагается использовать те требования, наличие которых обосновано содержанием МСА и

Кодекса этики профессиональных бухгалтеров, и практическое применение которых может быть расценено как достаточное и приемлемое как с позиции требований нормативных документов, так и с позиции аудиторов - практиков. При этом каждый субъект аудиторской деятельности с учетом особенностей своей фирмы, характером выполняемого задания по предоставлению уверенности и профессионального суждения может внести в данные перечни нужные изменения или дополнения. При использовании в своей практике достижений новейших технологий в виде, например, компьютерных программ аудита, субъекты аудиторской деятельности также могут воспользоваться типовой формой Отчета монитора, как дополнением к типовым формам из используемой компьютерной программы аудита.

Таким образом, использование предлагаемой типовой формы Отчета монитора сможет обеспечить выявление не только допущенные проверяемым субъектом хозяйствования искажения финансовой отчетности в части отражения существенных операций, к которым, безусловно, можно отнести операции с инвестиционной недвижимостью, но и проанализировать их на предмет оказания влияния на такую финансовую отчетность предприятий. Кроме того, использование предлагаемой типовой формы Отчета монитора сможет обеспечить выявление «слабых мест» в процедурах аудита субъекта аудиторской деятельности (при их наличии) и в разработанной и внедренной системе внутреннего контроля качества аудиторских услуг, а также поможет найти пути ее усовершенствования и повышения эффективности.

Таким образом, для эффективного и качественного проведения аудита операций с инвестиционной недвижимостью, а также для усовершенствования методических основ его проведения обязательное документирование процедур внутреннего контроля качества вообще и документирование процедур мониторинга завершенных заданий имеет огромное значение и целиком и полностью соответствует требованиям МСКК 1 [1, с. 69], ПНПКК 1 [2] и других профессиональных стандартов и нормативных документов относительно обязательности документирования процедур мониторинга завершенных заданий.

Литература:

1. МСКК 1 - Международный стандарт контроля качества 1 — [Действующий с 2014-01-05]. — К.: Международная федерация бухгалтеров, Аудиторская палата Украины, 2013. — I, 1026 с. — (Национальный стандарт Украины).
2. ПНПКК 1 - Положение по национальной практике контроля качества аудиторских услуг 1, утвержденное Решением АПУ от 27.09.2007 г. № 182/4: состоянием на 1 июля 2011 г. / [Электронный ресурс] / Официальный сайт Аудиторской палаты Украины. - Режим доступа: http:// www.apu.com.ua /rishennya-apu
3. МСА - Международные стандарты контроля качества, аудита, обзора, другого предоставления уверенности и сопутствующих услуг — [Действующие с 2014-01-05]. — К.: Международная федерация бухгалтеров, Аудиторская палата Украины, 2013. — I, 1026 с.— (Национальные стандарты Украины).
4. Миронова О.И. Аудиторская деятельность: организация системы внутреннего контроля качества/ Миронова О.И. — Х.: Фактор, 2009. — 352 с.
5. Практический аудит: анфас та профиль / [А. Климов, О. Миронова, В. Пантелеев, К. Утенкова.]. — Х.: Фактор, 2010. — 720 с.

Romashko O.N.
Senior lecturer in accounting
Kyiv National University of Trade and Economics

ESSENCE OF COST AS OBJECT OF ACCOUNTING

Ромашко О.М.
старший викладач кафедри бухгалтерського обліку
Київський національний торговельно-економічний університет

СУТНІСТЬ ВИТРАТ ЯК ОБ'ЄКТА ОБЛІКУ

The article deals with the question of the nature and cost recognition as accounting objects. The analysis of the main criteria for the recognition of costs and their impact on financial results.
***Keywords**: cost, profit, loss*

В статті розглянуті питання сутності та визнання витрат як об'єктів обліку. Наводиться аналіз основних критеріїв визнання витрат, а також їх вплив на фінансовий результат.
***Ключові слова**: витрати, прибуток, збиток, собівартість*

Характерними рисами сучасної господарської діяльності є її складність, багатогранність, динамізм, зростаючий рівень конкуренції, невизначеності та впливу непередбачуваних факторів глобалізації.

Однією із найважливіших і найскладніших проблем при здійсненні господарської діяльності в таких умовах є проблема управління витратами, основним інформаційним забезпеченням яких є дані бухгалтерського обліку, аналізу і контролю.

Існують різні теорії трактування витрат діяльності підприємства за своєю економічною сутністю, галузевою ознакою та іншими напрямками.

Витрати в бухгалтерському розумінні відрізняються від витрат в економічному тлумаченні. Витрати — це загальноекономічна категорія, яка характеризує використання різних речовин і сил природи в процесі господарювання. Під економічними витратами розуміють «затрати втрачених можливостей», тобто суму грошей, яку можна отримати при найбільш вигідному з усіх можливих альтернативних варіантів використання ресурсів. Таким чином, економічні витрати будь-якого ресурсу, обраного для виробництва продукції, дорівнюють його вартості за найкращого з усіх можливих варіантів використання. Поняття економічних витрат обумовлене обмеженістю ресурсів порівняно з кількістю варіантів їх використання. З бухгалтерської точки зору, витрати — це тільки конкретні витрати ресурсів .

У бухгалтерському словнику знаходимо визначення витрат: 1) витратами визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов´язань, що призводять до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками); 2) грошове вираження суми ресурсів, використаних з певною метою; 3) економічний показник роботи підприємства, що характеризує суму витрат, понесених у процесі господарської діяльності [4] .

Наявність різних точок зору щодо сутності витрат обумовлена різними підходами в поглядах на природу економічного буття взагалі, і виробничого процесу, зокрема. Можна виділити два основоположних підходи. Перший базується на розумінні господарського життя з позицій трудової теорії вартості, яка передбачає взаємодію в процесі виробництва трьох основних факторів (робочої сили, предметів праці та засобів праці) з відповідною інтерпретацією поняття вартості, її складових і структури. Даний період переважав у розумінні сутності економічного життя у вітчизняній науці та практиці, відповідно відбувався процес формування поглядів на поняття витрат виробництва і в бухгалтерській сфері. Типовим тлумаченням витрат виробництва за даного підходу є наступне: витрати — це затрати живої та уречевленої праці на виробництво продукції. Другий підхід базується на ресурсному розумінні природи господарства, передбачаючи обмеженість всіх видів ресурсів та альтернативність варіантів їх застосування. Даний підхід передбачає, що місце та роль

витрат розглядається та розкривається в прикладному аспекті як складовий елемент ціни, яка формується в ринковій системі на основі зміни попиту та пропозиції.

В економічній літературі до цього часу відсутня єдина точка зору щодо правомірності та необхідності вживання двох термінів, вихідних понять фінансової системи: «затрати» та «витрати». У бухгалтерському обліку ринкової економіки поширена диференційована інтерпретація цих понять, чим, як вважається, досягається достовірне формування фінансового результату.

Окрім достовірності визначення фінансового результату, обґрунтований облік витрат дозволяє керувати діяльністю підприємства, досягати зменшення витрат і збільшення накопичень шляхом надання даних про фактичні витрати. Надзвичайно важливою є правильна обробка та впровадження на підприємстві тих методів обліку витрат, які дозволяють контролювати рух продукції, збереженість та раціональне використання матеріальних цінностей і майна підприємства в цілому.

У бухгалтерському обліку витрати відображаються при дотриманні певних умов. Витрати визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені. Це відповідає принципам Міжнародних стандартів фінансової звітності та застосовуваному в національних стандартах принципу нарахування та відповідності доходів і витрат. Якщо витрати неможливо прямо пов’язати з доходами певного періоду, то вони відображаються у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені.

Діяльність будь-якого підприємства завжди пов'язана з певними витратами матеріальних, трудових, інформаційних, грошових та інших ресурсів на виготовлення, зберігання, транспортування, сортування, пакування, фасування та реалізацію товарів. Сукупність всіх цих витрат і складає поточні витрати підприємства.

Відповідно до Національних стандартів бухгалтерського обліку НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітност» та П(С)БО 16 «Витрати» визначають витрати як зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення власного капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками) [1;2]. В даному визначенні сутність витрат виражається не через їх економічну природу, а через наслідки операцій з активами та капіталом для фінансово-майнового стану підприємства.

Згідно Методичних рекомендацій з формування складу витрат та порядку їх планування в торгівельній діяльності, затверджених наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 22.05.2002р. № 145 поточні витрати підприємства — це грошове відбиття витрат живої та уречевленої праці на здійснення поточної торговельно-виробничої діяльності підприємства, що за натурально - речовим складом становлять спожиту частину матеріальних, нематеріальних трудових та фінансових ресурсів [3].

Багато вчених у своїх наукових працях при розгляді витрат визначають їх як загальноекономічну категорію, що характеризує використання різних речовин і сил природи в процесі господарювання. Відрізняють поняття витрат в бухгалтерському розумінні від витрат в економічному тлумаченні. Так, під економічними витратами розуміють «затрати втрачених можливостей», тобто суму грошей яку можна отримати при найбільш вигідному із всіх можливих альтернативних варіантів використання ресурсів. Таким чином, економічні витрати будь- якого ресурсу обраного для виробництва продукції дорівнюють його вартості при найкращому із всіх можливих варіантів використання. Поняття економічних витрат обумовлено обмеженістю ресурсів у порівнянні з кількістю варіантів їх використання. З бухгалтерської точки зору витрати — це тільки конкретні витрати ресурсів. Дане тлумачення базується на ресурсному розумінні природи господарства, не беручи до уваги інші аспекти.

Якщо розглядати роботи іноземних авторів, то особливостями вирішення проблеми розкриття сутності витрат є:

- присутність однакового підходу до розглядання витрат підприємств, що здійснюють різні види діяльності із зазначенням галузевих особливостей;
- розгляд витрат як елемента всієї системи управління у нерозривному зв'язку з іншими важливими показниками фінансово-господарської діяльності;
- створення умов для практичного впровадження наукових робіт до системи управління підприємством.

Отже, розглянувши поняття «витрат» в нормативних джерелах та в спеціальній літературі, ми бачимо, що різні автори трактуючи це поняття, не розкривають всіх його аспектів, не враховують всіх особливостей функціонування підприємства як самостійного суб'єкта господарювання.

Зазначимо, що в бухгалтерському обліку витрати відображаються при дотриманні наступних умов.

Зменшення активів або збільшення зобов'язань, що призводять до зменшення власного капіталу підприємства, крім зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками.

Визнання на підставі систематичного і раціонального розподілу економічних вигод, які забезпечує актив протягом декількох періодів.

Негайне визнання, якщо економічні вигоди не відповідають критеріям активів підприємства.

Можлива достовірна оцінка суми витрат. Дотримання цієї умови означає, що оцінка витрат відбувається на підставі положень національних стандартів.

Вимоги управління визначають окреме вивчення методики визначення витрат виробничої діяльності та необхідність розробки для підприємств системи контролю за собівартістю продукції виробничих підрозділів на основі розширення аналітичності групувань витрат, що застосовують в обліку.

Облік витрат на виробництво необхідно розглядати як сукупність взаємопов’язаних, послідовних, організаційних, логічних, розрахункових операцій і процедур формування інформації про витрати. В обліковому процесі здійснюється реєстрація, групування, систематизація даних, а також калькулювання собівартості продукції.

Для контролю й аналізу за витратами поряд з їх обліком за економічними елементами застосовується групування витрат на виробництво за статтями калькуляції, в розрізі яких обчислюється собівартість продукції. Витрати за елементами обліковують для вивчення змін у структурі витрат на виробництво.

Витрати за елементами відображають потреби підприємства в матеріальних ресурсах, оборотних засобах, матеріально-технічному постачанні. Крім того дані про витрати за елементами використовують для визначення завдань на одиницю собівартості продукції, а також складання кошторису витрат на плановий період. Класифікація витрат за калькуляційними статтями собівартості розкриває цільове призначення витрат і їх зв’язок з технологічним процесом. Це групування використовується для розрахунку суми витрат за видами виготовленої продукції та місцем виникнення витрат (цехами, відділами тощо) і залежить від багатьох факторів: методу планування витрат, технологічного процесу та продукції, що виготовляється. Облік витрат за статтями калькуляції ведеться для виявлення частки впливу кожної статті у загальному зниженні собівартості продукції та виявленні впливу різних факторів на величину витрат за окремими статтями. Встановлення переліку та складу статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) повинно бути регламентоване Наказом про облікову політику підприємства.

Таким чином, витрати як об'єкт обліку є багатогранною категорією, і це необхідно враховувати при формуванні облікової політики підприємства, розробці комплексної системи управління витратами, визначенні центрів відповідальності, а також при розробці бюджетів підприємства.

Література:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів від 07.02.2013 р № 73 // ЛІГА:ЗАКОН ПРЕМІУМ 8.1.2
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене наказом Міністерства фінансів від 31.12.1999 р № 318 // ЛІГА:ЗАКОН ПРЕМІУМ 8.1.2
3. Методичні рекомендації з формування складу витрат та порядку їх планування в торгівельній діяльності, затверджених наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 22.05.2002р. № 145
4. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський словник. — Житомир, ПП Рута, – 2001. – С.34.

Rud I.U.
Ph.D.Associate Professor,
National University of Nicholas V. Sukhomlynskyi, Nikolaev, Ukraine

CAUSES AND EFFECTS OF THE INFLATION PROCESS IN UKRAINE

Рудь І.Ю.
к.е.н., доцент
Миколаївський національний університет імені В.О.Сухомлинського, Миколаїв, Україна

ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

Досліджено інфляційні процеси в Україні. Дано аналіз їх причин та соціально-економічних наслідків. Проаналізовано тенденції інфляційних процесів і встановлено, що інфляція є однією з найбільш гострих проблем сучасного розвитку економіки України.

Ключові слова: *інфляція, інфляційні процеси, причини інфляції, наслідки інфляції, незбалансована інфляція, антиінфляційна стратегія.*

Investigated inflation in Ukraine. The analysis of the causes and socio-economic consequences. The tendencies inflation and found that inflation is one of the most acute problems of modern Ukraine's economic development.

Keywords: *inflation, inflation causes, the effects of inflation, unbalanced inflation, anti-inflation strategy.*

Інфляція – складний феномен, в результаті якого відбувається перерозподіл майна і доходу між суб'єктами національної економіки, що негативно відображається на ринку праці, породжуючи цілий ряд необоротних в перспективі змін кількісного і якісного складу трудових ресурсів. Проте інфляція не є головною проблемою економіки України, більш того – вона є швидше симптомом, що свідчить про наявність проблем. В процесі боротьби з цим «симптомом» може відбуватися ослаблення загального «імунітету» економіки до впливу внутрішніх і зовнішніх чинників руйнівного характеру. Точна діагностика причин інфляції і оцінка впливу кожної з цих причин на рівень цін в економіці є необхідною умовою вироблення коректної стабілізаційної політики держави, орієнтованої на соціальний прогрес в цілому.

Актуальність проблеми інфляційних процесів, значення їх вивчення і невирішеність ряду методичних і практичних питань, щодо причин та наслідків визначили тему даного дослідження.

Теоретико-методологічні засади інфляції, її динаміку досліджували такі вчені як: Кембелл Р. Макконнел, Стенлі Л.Брю, С.Фішер, Маркс К., Ф. Енгельс, Д.Дорнбуш, Р.Шмалензі, Дж. Кейнс, Ж.-Ж.Ламбен, С.Бриттам, Д. Ріккардо, М. Фрідмен, та інші. Фундаментальні теоретичні та методичні основи дослідження інфляційних процесів одержали подальший розвиток у дослідженнях багатьох видатних вітчизняних науковців, але особливо слід відзначити таких як: А.Гальчинський, П. Єщенко, В. Прісняков, Ковальчук Т., Коваль М., Гайдуцький П., Кораблін С. та інші.

Мета статті - розкрити суть та особливості інфляційних процесів, простежити її вплив на інші сфери економічного життя та дослідженнядинаміки інфляційних процесів в Україні за останні роки.

Для того, щоб зрозуміти причини інфляційних процесів, необхідно повернутися до історії. Економіка України була глибоко інфляційною і у складі колишнього СРСР. Специфіка цього періоду зумовлювалась, з одного боку, повним домінуванням державного монополізму та відсутністю конкуренції, з іншого - великими диспропорціями в економіці. Йдеться про спотворену структуру виробництва, надмірно високу питому вагу важкої промисловості, надзвичайно високу частку військово-промислового комплексу, надмірну зношеність основних виробничих фондів, неефективне використання капітальних витрат, порушення господарських зв'язків [1].

Товарно-грошова розбалансованість економіки призвела до відриву платоспроможного попиту від вартості товарної маси. Саме це стало причиною гострого товарного дефіциту, що за контрольованих та майже незмінних цін вказувало на існування прихованої інфляції. Проявом стали стрімкий товарний голод, надмірні цінові дотації на основні групи товарів, зниження економічних стимулів виробництва та низька якість продукції, розширення спекуляцій у сфері торгівлі та зростання цін на «чорному» ринку, зниження ринкового курсу національної валюти [2].

До того ж спостерігалось уповільнення темпів зростання експорту та одночасне різке зростання імпорту, що пояснювалося як зниженням конкурентоспроможності українських товарів, так і бумом споживчого кредитування, а також кардинальним зниженням імпортних тарифів. Все це в сумі призвело до значного погіршення торговельного балансу. Національна валюта була жорстко прив’язана до долара, вивезення капіталу з України.

У минулому десятилітті для української економіки були характерні не тільки високі темпи інфляції а й високий ступінь мінливості цінової динаміки. Серед причин росту інфляції експерти називають також подорожчання продуктів та плати за житлово-комунальні послуги для населення.

До інфляційних причин зростання цін можна віднести:

- диспропорційність, або незбалансованість державних витрат і доходів, що проявляється в дефіциті державного бюджету. Якщо цей дефіцит фінансується за рахунок активного використання «друкарського верстата», це призводить до збільшення маси грошей в обігу, а, відповідно, і до інфляції;
- зростання «відкритості» економіки тієї чи іншої країни, усе більше втягування її в міжнародні зв’язки збільшують небезпечність «імпортованої» інфляції;
- інфляція набуває самопідтримуючого характеру в результаті інфляційних очікувань. Багато вчених країн Заходу і нашої країни особливо виділяють, що подолання інфляційних очікувань населення і виробників – це найважливіше (якщо не головне) завдання антиінфляційної політики.

Незбалансована інфляція викликає перерозподіл доходів, структурні зміни у виробництві товарів і послуг, оскільки ціни різних товарів постійно змінюються відносно одна одної, причому в різних пропорціях. Особливо швидко зростають ціни на повсякденні товари нееластичного попиту. Як правило, відстають від інших темпи зростання цін на ринках праці, що веде до зниження рівня життя і зростання соціальної напруженості [4].

Інфляційні коливання у 2007 і 2008 роках були дуже значними, ситуація дещо погіршилась, особливо наприкінці 2008 року, що було пов’язано із початком кризових процесів у світових економіках і в економіці України зокрема. За даними Держкомстату, річний показник інфляції у 2007 році становив 16,6 %, а у 2008 році, попри прогнози уряду, він зріс на 5,7 % і становив 22,3 %. Цьому передувало значне підвищення зарплат і пенсій: темпи зростання доходів населення тоді збільшилися з 25-30 % до 40-50 % на рік. Споживчий попит був дуже розігрітий за рахунок стрімкого зростання зарплат, пенсій, соціальних виплат, що призвело до цінового тиску. Так, уже в 2010 –2013 роках ситуація стабілізувалась. Середньорічний темп інфляції в Україні у 2001-2013 роках становить 8,7 %, наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Зведена таблиця індексів інфляції 2001-2013 роки [3]

Місяць	2001	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Січень	101,5	101,7	101,2	100,5	102,9	102,9	101,8	101,0	100,2	100,2
Лютий	100,6	101,0	101,8	100,6	102,7	101,5	101,9	100,9	100,2	99,9
Березень	100,6	101,6	99,7	100,2	103,8	101,4	100,9	101,4	100,3	100,0
Квітень	101,5	100,7	99,6	100,0	103,1	100,9	99,7	101,3	100,0	100,0
Травень	100,4	100,6	100,5	100,6	101,3	100,5	99,4	100,8	99,7	100,1
Червень	100,6	100,6	100,1	102,2	100,8	101,1	99,6	100,4	99,7	100,0
Липень	98,3	100,3	100,9	101,4	99,5	99,9	99,8	98,7	99,8	99,9
Серпень	99,8	100,0	100,0	100,6	99,9	99,8	101,2	99,6	99,7	99,3
Вересень	100,4	100,4	102,0	102,2	101,1	100,8	102.9	100,1	100,1	100,0
Жовтень	100,2	100,9	102,6	102,9	101,7	100,9	100.5	100.0	100,0	100,4
Листопад	100,5	101,2	101,8	102,2	101,5	101,1	100,3	100,1	99,9	100,2
Грудень	101,6	100,9	100,9	102,1	102,1	100,9	100,8	100,2	100,2	100,5
Всього за рік	106,1	110,3	111,6	116,6	122,3	112,3	109,1	104,6	99,8	100,5

Однак це питання суперечливе, оскільки зазвичай, щоб уникнути втрат, що викликаються знеціненням грошей, виробники, постачальники, посередники підвищують ціни, стимулюючи тим самим інфляцію. Ставши постійним фактором економічного життя, інфляція значно ускладнює систему економічних відносин, вона вимагає до себе постійної уваги і спеціальних заходів з утримання на оптимальному рівні.

Наслідками інфляційних процесів є збільшення рівня корупції та тінізації української економіки, слабкість та корумпованість судової системи, тісне переплетіння політичних і бізнес-інтересів, найбільше це відбилося на купівельній спроможності народу, інфляція веде до знецінення заощаджень населення.

Вже багато років органи державного управління сповідують антиінфляційну політику, та у майбутньому уряд має намір продовжити безкомпромісну боротьбу з інфляцією, проте економіка України досить повільними кроками рухається до свого пожвавлення.

Таким чином, з викладеного вище видно, що інфляція - це складний багатопрофільний процес, що завдає серйозної шкоди економіці країни, її населенню. Зростання загального рівня цін у даний час тією чи іншою мірою охоплює практично всі країни світу. Боротьба з ним вимагає великих зусиль і матеріальних витрат.

Інфляція неодмінно призводить до кризи державних фінансів унаслідок швидкого знецінення податків та інших надходжень у державну скарбницю та одночасного зростання видаткової частини бюджету. Через інфляцію реальна вартість доходів бюджету постійно зменшується. Тому держава змушена весь час вдаватись до друкарського верстата, щоб компенсувати фінансові втрати від інфляції.

Саме тому інфляція має бути важливим об’єктом державного регулювання. В його основі лежить антиінфляційна політика, головними складниками якої є виважена грошово-кредитна політика, впорядкування державних фінансів, прозорого і конкурентного доступу до ресурсів, забезпечення рівності прав власників.

Література:

1. Інтернет-видання «Економічна правда» від 14 жовтня 2013 року.: [електронний ресурс].- Режим доступу: http:// www.epravda.com.ua/news
2. Інфляція у 2013 році// Урядовий портал: [електронний ресурс].- Режим доступу: http:// www.me.gov.ua/control/uk/publish/
3. Поплавський М.В. Динаміка регулювання інфляційних процесів на сучасному етапі розвитку економіки України/ М.В.Поплавський // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г.С.Сковороди «Економіка», 2013, вип.13 с.39-47.
4. Статистичний збірник «Індексів інфляції» – Державний комітет статистики України. – 2013. – http://ukrstat.gov.ua

Taitarazova M.B.
master's student
Al-Farabi Kazakh National University, Kazakhstan

ANALYSIS AND DECISION MAKING IN THE MANAGEMENT PROCESS OF INVENTORIES OF ORGANISATION

Тайтаразова М.Б.
магистрант
Казахский Национальный университет имени Аль-Фараби, Казахстан

АНАЛИЗ И ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ЗАПАСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

The article describes the objectives and main systems of managing inventories. The most widespread model of analysis of inventories are given. The main decision that, taken in the management process of inventories are identified.
Keywords: *working capital, inventory, inventory analysis, inventory management, economic order quantity.*

В статье рассмотрены цели и основные системы управления производственными запасами. Приведена наиболее распространенная модель анализа товарных запасов. Определены основные решения, принимаемые в процессе управления производственными запасами.
Ключевые слова: *оборотный капитал, производственный запас, анализ запасов, управленния запасами, оптимальный размер заказа.*

Основное место в реализации краткосрочной стратегии предприятия занимают проблемы достаточности оборотного капитала, механизма его планирования и пополнения, анализа эффективности использования. Если не заниматься краткосрочными операциями, то долгосрочные финансовые стратегии не имеют успеха [1, с.333].

Оборотные средства (синонимы: оборотный капитал, оборотные активы) – это активы предприятия, возобновляемые с определенной регулярностью для обеспечения текущей деятельности, влодения в которые как минимум однократно оборачиваются в течение года или одного производственного цикла.

Материально-производственные запасы являются составной частью оборотных активов организации. Производственные запасы в данном случае понимаются в более широком смысле, нежели просто сырье и материалые, необходимые для производственого процесса, а именно: к ним относятся сырье и материалы, включая малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, незавершенное производство и готовая продукция, а также и товары для перепродажи. Для финансового менеджера предметно-вешностная природа запасов не имеет особого значения; важна лишь общая сумма денежных средств, омертвленных в запасах в течение технологического (производственного) цикла; именно поэтому можно обьединить эти, на первый взгляд разнородные активы в одну группу [2, с.518].

Охарактеризуем каждый из названных запасов.

Производственные запасы – запасы, находящиеся на предприятиях всех отраслей сферы материального производства, предназначенные для производственного потребления. Цель создания производственных запасов- обеспечить бесперебойность производственного процесса.

Товарные запасы – запасы готовой продукции у предприятий-изготовителей, а также запасы на пути следования товара от поставщика к потребителю, т.е. на предприятиях оптовой, мелкооптовой и розничной торговли, в заготовительных организациях и запасы в пути [3, с.135].

Управление запасами имеет огромное значение как в технологическом, так и в финансовом аспектах. Цель управления запасами возникает, когда необходимо создать запас материальных ресурсов или предметов потребления для удовлетворения спроса на заданном интервале времени конечном или бесконечном). В целях обеспечения непрерывного и

эффективного функционирования практически любой организации необходимо создание запасов. Задача управления запасами требует определять количество заказываемой продукции и сроки размещения заказа. Спрос можно удовлетворить путем однократного создания запаса на весь рассматриваемый период времени или посредством создания запаса для каждой единицы времени этого периода. Эти два случая соответствуют избыточному запасу (по отношению к единице времени) и недостаточному запасу (по отношению к полному периоду времени).

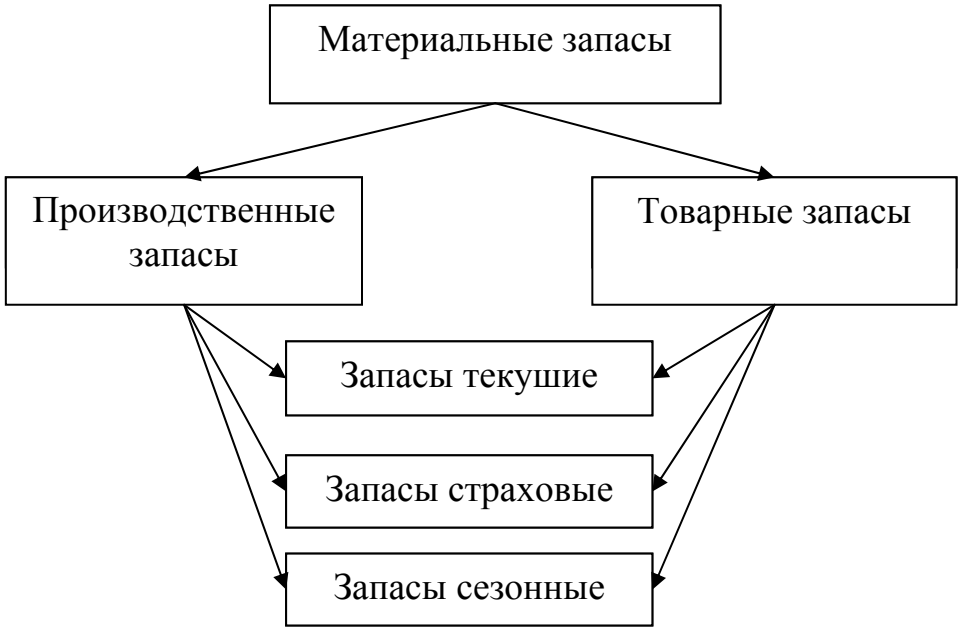


Рис.1. Основные виды материальных запасов

При избыточнос запасе требуются более высокие удельные (отнесенные к единице времени) капитальные вложения, но дефицит возникает реже и частота размещения заказов меньше. С другой стороны, при недостаточном запасе удельные капитальные вложения снижаются, но частота размещения заказов и риск дефицита возрастает. Для любого из указанных крайних случаев характерны значительные экономические потери. Решения относительно размера заказа и момента его размещения могут основываться на минимизации соответствующей функции общих затрат, включающих в себя затраты, обусловленные потерями от избыточного запаса и дефицита.

В теории управления запасами разработаны две основные системы управления, которые решают поставленные задачи, соответствуя цели непрерывного обеспечения потребителя материальными ресурсами:

1. Система управления запасами с фиксированным размером заказа;
2. Система управления запасами с фиксированным интервалом времени между заказами.

-*Система управления запасами с фиксированным размером заказа.*

Само название говорит об основоволагающем параметре системы. Это – размер заказа. Он строго зафиксирован и не меняется ни при каких условиях работы системы. Поэтому определение размера заказа является первой задачей, которая решается при работе с данной системой управления запасами.

Между тем в системе с фиксированным размером заказа обьем должен быть не только рациональным, но и оптимальным, т.е. самым лучшим. Поскольку нами рассматривается проблема управления запасами отдельной организации или экономики в целом, то критирием оптимизации должен быть минимум совокупных затрат на хранение запасов и повторение заказа. Данный критерий учитывает три фактора, действующих на величину названных совокупных затрат:

1. Используемая площадь складских помещений

2. Издержки на хранение запасов
3. Стоимость офориления заказа.

Оптимальный размер заказа по критерию минимизации совокупных затрат на хранение запаса и повторение заказа рассчитывается по формуле (она называется формулой Вильсона):

$$ОРЗ = \sqrt{2\frac{AS}{i}} \quad (1)$$

где ОРЗ – оптимальный размер заказа, шт.

А-затраты на поставку единицы заказываемого продукта, тенге

S – потребность в заказываемом продукте, шт

i-затраты на хранение единицы заказываемого продукта, тенге/шт

Затраты на поставку единицы заказываемого продукта (А) включают следующие элементы: стоимость транспортировки заказа, затраты на разработку условий поставки, стоимость контроля исполнения заказа, затраты на выпуск каталогов, стоимость форм документов.

Формула представляет собой первый вариант формулы Вильсона. Он ориентирован на мгновенное пополнение запаса на складе. В случае если поплонение запаса на складе производится за некоторый промежуток времени, то формула корректируется на коэффициент, учитывающий скорость этого пополнения:

$$ОРЗ = \sqrt{\frac{2AS}{ik}} \quad (2)$$

где k – коэффициент, учитывающий скорость пополнения запаса на складе.

-Система управления запасами с фиксированным интервалом времени между заказами.

Система с фиксированным интервалом времени между заказами – вторая и последняя система управления запасами, которая относится к основным. В системе с фиксированным интервалом времени между заказами, как ясно из названия, заказы делабтся в строго определенные моменты времени, которые отстоют друг от друга на равные интервалы, например, 1 раз в месяц, 1 раз в неделю, 1 раз в 14 дней и т.п.

Так как в рассматриваемой системе момент заказа заранее определен и не меняется ни при каких обстоятельствах, постоянно пересчитываемым параметром является именно размер заказа. Его вычисление основывается на прогнозируемом уровне потребления до момента поступления заказа на склад организации.

Расчет размера заказа в системе с фиксированным интервалом времени между заказами производится по формуле:

$$РЗ = МЖЗ - ТЗ + ОП \quad (3)$$

где, РЗ –размер заказа, шт.

МЖЗ – желательный максимальный заказ, шт.

ТЗ-текущий заказ, шт,

ОП-ожидаемое потребление за время.

Как видно из формулы, размер заказа рассчитывается таки образом, что при условии точного соответствия фактического потребления за время поставки ожидаемая поставка пополняет запас на складе до максимального желательного уровня. Действительно разница между максимальным желательным и текущим запасом определяет величину заказа, необходимую для восполнения запаса до максимального желательного уровня на момент расчета, а ожидаемое потребление за время поставки обеспечивает это восполнение в момент осуществления поставки.

Таким образом, управление запасами основное внимание уделяет решению следующих вопросов: сколько единиц должно быть заказано (или произведено) в данные момент? Когда партия должна быть заказана (или произведена) ? [4, с.407].

Для финансового менеджера огромную роль играет и знание принципов анализа эффктивности вложений в производственные запасы. Не вдаваясть подробно в методику анализа, отметим только, что в ее основе лежит, в частности, понимание методов представления запасов в отчетности. В зависимости от того, какие методы представления запасов (или себестоимости продкуции) определены учетной политикой хозяйствующего субъекта, возможно различная оценка средств, вложенных в запасы, а следовательно, и различны значения параметров, участвующих в определений оптимальной политики управления ими.

Важнейшим элементом анализа запасов является оценка их оборачиваемости. Основной показатель – время обращения в днях, рассчитываемый делением среднего за период остатка запасов на однодневный оборот запасов в этом же периоде. Ускорение оборачиваемости сопровождается дополнительным вовлечением средств в оборот, а замедление – отвлечением средств из хозяйственного оборота, их относительно более длительным омертвлением в запасах (или иммобилизацией собственных оборотных средств). Сумма средств, дополнительно вовлеченных в оборот (или отвлеченных из оборота), рассчитывается по формуле:

$$\Delta_b C = (b_1 - b_0) \times m_1 = \Delta b \times m_1 \quad (4)$$

где $\Delta_b C$ - сумма средств, дополнительно вовлеченных в оборот, если $\Delta_b C < 0$ либо сумма отвлеченных из оборота средств, если $\Delta_b C > 0$;

b_0 - оборачиваемость запасов в днях в базисном периоде;

b_1 - оборачиваемость запасов в днях в отчетном периоде;

m_1 -однодневный фактический оборот в отчетном периоде.

Ретроспективный анализ производственных и товарных запасов может выполняться с использованием жестко детерминированных факторных моделей. В частности, одна из моделей, наиболее распространенных в анализе товарных запасов, имеет вид:

$$\frac{\Sigma b_1 \times m_1}{\Sigma b_0 \times m_0} = \frac{\Sigma b_1 \times m_1}{\Sigma b_0 \times m_1} \times \frac{\Sigma b_0 \times m_1}{\Sigma \bar{b}_0 \times m_1} \times \frac{\Sigma \bar{b}_0 \times m_1}{\Sigma b_0 \times m_0} \quad (5)$$

где *b*- время обращения в днях *i*- й товарной группы;

m- однодневный товарооборот *i*- й товарной группы.

Разности между числителем и знаменателем результатитвного и факторных признаков связаны следующей зависимостью:

$$\Delta_t IN = \Delta_b IN + \Delta_s IN + \Delta_m IN \quad (6)$$

$\Delta_t IN = \sum b_1 \times m_1 - \sum b_0 \times m_0$ - характеризует общее изменение товарных запасов за период;

$\Delta_b IN = \sum b_1 \times m_1 - \sum b_0 \times m_1$ – характеризует изменение товарных запасов под влиянием изменения обарасиваемости по отдельным товарным группам;

$\Delta_s IN = \sum b_0 \times m_1 - \sum \bar{b}_0 \times m_1$ - характеризует изменение товарных запасов под влиянием изменения структуры товарооборота;

$\Delta_m IN = \sum \bar{b}_0 \times m_1 - \sum b_0 \times m_0$ - характеризует изменение товарных запасов под влиянием изменения объема товарооборота.

Особому контролю и ревизии должны подвергаться залежалые и неходовые товары, представляющие собой один из основных элементов иммобилизованных (т.е. исключенных из активного хозяйственного оборота) оборотных средств.

При анализе недостач и потерь от порчи товарно – материальных ценностей, не списанных с баланса в установленном порядке, необходимо изучить их состав и причины

образования, постараться установить конкретных виновников для взыскания с них причиненного ущерба. Требуется также проверить: условия хранения ценностей; обеспечение их сохранности по количеству и качеству; квалификацию материально ответственныхлиц; запущен ли учет товарно – материальных ценностей; соблюдаются ли правила проведения инвентаризаций и выявления их результатов [2, с.524].

Основные решения принимаемые в процессе управления производственными запасами организиции заключаются в решении двух основных задач:

-определение размера необходимого запаса, т.е. нормы запаса;

-создание системы контроля за фактическим размером запаса и своевременным его пополнением в соответствии с установленной нормой.

1. Нормирование запасов. Нормой запаса назывется расчетное минимальное количество предметов труда, которое должно находиться у производственных или торговых предпритий для обеспечения бесперебойного снабжения производства или реализации товаров [5, с.208].

При определении норм запасов используют три группы методов: эвристические, методы технико- экономических расчетов и экономика-математические методы.

2.Системы контроля за состоянием запасов. Контроль за состоянием запасов – это изучение и регулирование уровня запасов продукции проихводственно-технического назначения и товаров народного потребления с целью выявления отклонений от норм запасов и принятия оперативных мер к ликвидации отклонений [6, с.516].

Необходимость контроля за состоянием запасов обусловлена повышением издержек в случае выхода фактического размера запаса за рамки, предусмотренные нормами запаса. Контроль за состоянием запаса может проводиться на основе данных учета запасов, переписей материальных ресурсов, инвентаризаций или по мере необходимости.

В целом можно выделить следующие системы контроля за состоянием запасов: с фиксированной периодичностью заказа; с фиксированным размером заказа. Остальные системы представляют собой разновидности этих двух систем.

Крупные компании используют *компьютерные системы контроля запасов.* Сначала в память компьютера вводится информация о всех видах запасов, затем расход материалов автоматически регистрируется и происходит корректировка остатков. При достижении момента возобновления запаса через компьютерную сеть поставщику передается информация о заказе новой партии, а после ее получения остатки снова корректируются. Подобные системы контроля широко используются предприятиями розничной торговли, такими как «Wal Mart». В этом случае в компьютер занесены данные об остатках по каждому виду товара, на самом же изделии имеется магнитный код. При покупке и расчете через электронную кассу информация передается в компьютер и, таким образом, автоматически уменшает остаток данного товара. Когда же достигается точка размещения нового заказа, информация о нем передается прямо в компьютер поставщика [7].

Системы контроля запасов должны быть динамичными, а не статичными. Компании, такие как IBM или «General Motors», хранят в компьютере сотни тысяч различных наименований запасов. Потребление запасов может увеличиваться или уменьшаться вне зависимости от увелечения или уменьшения обьема реализации компании в целом. Если уровень потребления отдельных вилов запасов начинает возрастать или снижаться, менеджер должен скорректировать их остатки с тем, чтобы избежать нехватки или излишков запасов. Если изменения запасов начинают становиться постоянными – это сигнал к пересмотру оптимального размера заказа, страховых запасов и данных компьютерной программы системы контроля.

Литература:

1. Леонтьев В.Е., Бочаров В.В., Радковская Н.П., Финансовый менеджмент: Учебник – М.: ООО Издательство «Элит», 2005.-560с.
2. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. –М.: Финансы и статистика. 2007. – 768 с.
3. Неруш Ю.М. Коммерческая логистика.-М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997.-271 с.

4. Сапарова Б.С. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Под общ. Ред. Академика НАН РК д.э.н., профессора У.Баймуратова. – Алматы: Экономика, 2008.-848с.
5. Грузинов В.П., Грибов В.Д., Экономика предприятия.-М.: Финансы и статистика, 1998. – 208с.
6. Раицкий К.А. Экономика предприятия.- М.: Информационно – внедренческий центр «Маркетинг», 2000.- 690 с.
7. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс: в 2-х томах/ пер с англ, Под ред. В.В. Ковалева Т.2. –СПб.: Экономическая школа, 1997.

Chmil H.L.
Postgraduate student,
Kaschena N.B.
Ph.D., Associate Professor,
Goroshanskaya E.A.
Ph.D., Associate Professor,
Kharkiv State University of Food Technology and Trade, Kharkiv, Ukraine

COMPONENT ANALYSIS OF EFFICIENCY OF CAPITAL ENTERPRISES

Чміль Г.Л.
аспірант,
Кащена Н.Б.
к.е.н., доцент,
Горошанська О.О.
к.е.н., доцент,
Харківський державний університет харчування та торгівлі, Україна

КОМПОНЕНТНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто доцільність використання методу головних компонент для аналізу ефективності використання капіталу підприємства; визначено головні компоненти, що впливають на рівень рентабельності капіталу досліджуваної сукупності підприємств роздрібної торгівлі продовольчими товарами.
Ключевые слова: *рентабельність капіталу, метод головних компонент, рівняння регресі.*

We consider the feasibility of using the method of principal component analysis efficiency of capital company; identifies the key components that influence the rate of return on equity target population retail food trade.
Key words: *profitability of capital, method of principal component, regression equation.*

Ефективне управління капіталом підприємства неможливе без всебічного дослідження чинників, що впливають на його функціонування і використання. Існуючий інструментарій факторного аналізу дозволяє вивчити як прямі, так і опосередковані зв'язки між показниками ефективності використання капіталу підприємства (оборотністю капіталу та його рентабельністю) і факторними показниками.

Основні ідей факторного аналізу ефективності використання капіталу підприємства знайшли своє відображення в працях багатьох вітчизняних та зарубіжних економістів. Серед них В.В. Ковальов, М.Д. Білик, Л.А. Лахтіонова, М.Є. Мних, В.О.Подольська, О.В.Яріш, Г.В. Савицька, Ю.С. Цал-Цалко, Н.Й. Созанський, І.О. Бланк та інші. Проте потрібно відмітити, що питання методики аналізу ефективності використання капіталу з використання методів багатовимірного статистичного аналізу потребують подальшого вивчення.

Метою статті є виявлення основних внутрішніх факторів, що впливають на зміну ефективності використання капіталу, зокрема його рентабельності, за допомогою методу головних компонент.

Зміна рентабельності капіталу підприємства відбувається від впливом низки чинників макро-, мезо- та мікрорівня. Для оцінки впливу опосередкованих чинників можуть бути використані методи багатовимірного факторного аналізу, зокрема метод головних компонент.

Суть методу головних компонент зводиться до визначення максимально інформативних компонент (факторів) F_j, на основі множини ознак x_i. При цьому ознаки, які пояснюють спільну першопричину, входять до однієї групи, яка називається компонентою. Ознаки, які належать до різних груп, є незалежними між собою (ортогональними), а відповідно, незалежними є і компоненти.

Компонентний аналіз рентабельності капіталу підприємства, проведено за даними даних бухгалтерської та статистичної звітності 32 підприємств торгівлі за два роки (2012-2013). Реалізацію алгоритму моделі головних компонент здійснено за допомогою програми STATISTICA rev. 6.0 фірми Stat Soft.

У ході дослідження сформована система показників, що характеризує склад та ефективність використання трудових ресурсів (питома вага торгово-оперативних працівників (X_1), продуктивність праці (X_2)), предметів праці (швидкість обороту товарних запасів (X_3)), засобів праці (товарооборот на 1 м^2 (X_4), питома вага активної частини основних засобів (X_5), ступінь зносу основних засобів (X_6), фондовіддача активної частини основних засобів (X_7), фондоозброєність праці (X_8)). Також до складу показників увійшли показники затратності діяльності підприємства (рівень адміністративних витрат (X_9), рівень витрат операційної діяльності (X_{10}), рівень змінних витрат (X_{11}), питома вага змінних витрат (X_{12})) та його фінансового стану (коефіцієнт автономії (X_{13}), коефіцієнт фінансового левериджу (X_{14}), коефіцієнт поточної (загальної) ліквідності (X_{15}) та коефіцієнт маневреності (X_{16})).

Зібрана вихідна інформація перевірена на точність, однорідність і відповідність закону нормального розподілу за результативним та факторними показниками. Отримані результати, свідчать про те, що мінливість варіаційного ряду не перевищує 33%, що дозволяє зробити висновок про однорідність, досліджуваної нами сукупності [1, с.185].

З метою приведення вихідних даних до єдиної розмірності і забезпечення їх співставності була виконана їх стандартизація, внаслідок якої фактичні значення показників (X_i) були замінені на стандартизовані значення (Z_i).

Аналіз кореляційної матриці підтвердив наявність взаємозв'язку між включеними в модель показниками для сформованої сукупності підприємств торгівлі. Значущість матриці коефіцієнтів кореляції перевірена за допомогою критерію Уілкса [2, с.37], фактичне значення якого χ^2 дорівнює 1133,2 і є більше табличного ($\chi^2_{0,5}(120) = 83,85$).

Вклад відповідного фактора у загальну дисперсію визначено шляхом розрахунку власних чисел кореляційної матриці, які є дисперсіями відповідних компонент. Максимально можлива кількість факторів, які можна виокремити – 16, кожному з яких відповідатиме пояснювана ним дисперсія.

Для визначення оптимальної кількості головних компонент використано критерій Кайзера та критерій Кеттеля - «кам'янистий осип» [3,с.458]. Результати розрахунків показали доцільність формування чотирьох головних компонент, адже їх власні числа більші 1.

За результатами обчислень факторних навантажень (табл. 1) визначено, що лише частка перших чотирьох компонент у сумарній дисперсії є вагомою, що свідчить про достатньо високу повноту факторизації – майже 78 %.

Першій компоненті відповідають високі значення коефіцієнтів кореляції зі змінними, якими є: продуктивність праці робітників підприємства, швидкість обороту товарних запасів, товарооборот на 1 м^2, питома вага активної частини основних засобів, фондовіддачі активної частини основних засобів, рівень змінних витрат, коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансового левериджу та коефіцієнт поточної (загальної) ліквідності. Частка першої головної компоненти у загальній дисперсії становить 48,9 %.

Друга компонента пояснює 12,73% загальної дисперсії і має щільний зв'язок з показником фінансової стійкості – коефіцієнтом маневреності.

Третя компонента навантажує показники ступеня зносу основних засобів та рівня витрат операційної діяльності та пояснює 9,21% сумарної варіації. Найбільше навантаження четвертої компоненти припадає на одну змінну – показник рівня адміністративних витрат, а

її внесок у загальну дисперсію становить 6,98 %.

Таблиця 1

Факторні навантаження ознак

Ознаки	До обертання				Після обертання			
	F_1	F_2	F_3	F_4	F_1	F_2	F_3	F_4
Z_1	-0,6224	0,1140	0,1235	-0,0765	0,2108	0,1959	0,2761	0,5122
Z_2	-0,9143	0,1184	-0,1075	-0,2449	0,4719	0,1953	0,1480	0,7993
Z_3	-0,9104	0,1322	-0,0366	-0,2349	0,4223	0,2066	0,2003	0,8011
Z_4	-0,8322	0,1322	0,0753	-0,2123	0,3063	0,2115	0,2529	0,7472
Z_5	-0,7303	0,1422	-0,3767	-0,0405	0,6642	0,0959	0,0567	0,4935
Z_6	0,4463	-0,0226	0,6457	-0,1898	-0,7884	-0,0711	0,1367	-0,0850
Z_7	-0,6810	-0,0722	0,2903	-0,5585	-0,0988	0,2320	0,0420	0,8943
Z_8	-0,6243	0,2306	-0,4054	0,2434	0,7539	0,0786	0,2014	0,2267
Z_9	0,6319	-0,0431	-0,0724	-0,5670	-0,4771	-0,4796	-0,5174	-0,0511
Z_{10}	0,4539	-0,5066	-0,5688	-0,1688	0,0473	-0,0368	-0,8381	-0,3298
Z_{11}	0,8895	-0,1100	0,1636	-0,0327	-0,6023	-0,2782	-0,2380	-0,5781
Z_{12}	0,3092	-0,6463	-0,4061	-0,3215	-0,0868	0,1232	-0,8635	-0,1153
Z_{13}	-0,7669	-0,5320	0,2013	0,1373	0,1791	0,8558	0,0728	0,4009
Z_{14}	0,7778	-0,0443	0,0556	0,0359	-0,4266	-0,2835	-0,1953	-0,5575
Z_{15}	-0,7650	-0,5683	0,1511	0,1088	0,1991	0,8581	0,0080	0,4085
Z_{16}	-0,4714	-0,7739	0,2121	0,2366	0,0134	0,9492	-0,1022	0,1027
Власні числа, λ	7,8235	2,0363	1,4731	1,1173	3,0342	3,0122	2,0927	4,3111
Частка загальної дисперсії, коеф.	0,4890	0,1273	0,0921	0,0698	0,1896	0,1883	0,1308	0,2694

Виділені головні компоненти важко піддається змістовній економічній інтерпретації і мають складна факторна структура, яка проявляється у тому, що навантаження окремих головних компонент на певні ознаки перетинаються. Для переходу від складної факторної структури до простої, коли значення факторних навантажень змінних наближаються до 1 або до 0, використано процедуру обертання за допомогою опції Varimax normalized (варімакс нормалізований) у програмі STATISTICA.

Процедура обертання привнесла певні зміни у факторну структуру (табл. 1). Зокрема, власні значення і внесок окремих компонент у загальну дисперсію дещо змінилися, проте рівень факторизації процедура не змінює (80,8 %).

Аналіз структури першої компоненти показує, що визначальними показниками, на основі яких можна інтерпретувати її зміст, є показники з факторним навантаженням більшим або дуже близьким до 0,7:

– питома вага активної частини основних засобів;

– ступінь зносу основних засобів;

– фондоозброєність праці.

Тому дану компоненту можна ідентифікувати як фактор «забезпеченість підприємства основними засобами». Її внесок у загальну дисперсію становить 18,96 %.

Висока кореляція між змінними, що відповідають коефіцієнтам ліквідності (коефіцієнт поточної (загальної) ліквідності), фінансової стійкості (коефіцієнт автономії, коефіцієнт маневреності) та факторною віссю другої компоненти (F_2), дає підстави ідентифікувати її як фактор «фінансовий стан підприємства». Показники фінансового стану підприємства мають щільний зв'язок з факторною віссю, який, в цілому, пояснює 18 % загальної дисперсії.

Третя факторна вісь (F_3) сильно корелює з показниками рівня витрат операційної діяльності та питомої ваги змінних витрат збільшення яких, обумовлює зменшення величини даної компоненти, а отже і результативного показника – рентабельності капіталу. Тож третю компоненту, частка якої у загальній дисперсії становить 13,08 %, можна визначити як фактор «результативність діяльності підприємства».

Найбільше власне число – 4,31, що становить 26,94% від загальної дисперсії характеризує четверту компоненту (F_4), яка сильно корелює з показниками продуктивності

праці, швидкості обороту товарних запасів, товарообороту на 1 м^2, фондовіддачі активної частини основних засобів. Її, відповідно, визначимо як фактор «ефективність використання ресурсів підприємства». Результати розрахунків узагальнено в табл. 2.

Таблиця 2

Фактори, що впливають на рентабельність капіталу підприємства

Головні компоненти	Значення факторних навантажень	Показник	Назва фактора
F_1	0,6642	Питома вага активної частини основних засобів	Забезпеченість підприємства основними засобами
	-0,7884	Ступінь зносу основних засобів	
	0,7539	Фондоозброєність праці	
F_2	0,8558	Коефіцієнт автономії	Фінансовий стан підприємства
	0,8581	Коефіцієнт поточної (загальної) ліквідності	
	0,9492	Коефіцієнт маневреності	
F_3	-0,8381	Рівень витрат операційної діяльності	Результативності діяльності підприємства
	-0,8635	Питома вага змінних витрат	
F_4	0,7993	Продуктивність праці	Ефективність використання ресурсів підприємства
	0,8011	Швидкість обороту товарних запасів	
	0,7472	Товарооборот на 1 м^2	
	0,8943	Фондовіддача активної частини основних засобів	

Залежність значень головних компонент від значень залежних показників відображають лінійні комбінації наведені в табл. 3.

Таблиця 3

Система лінійних комбінацій визначальних факторів, що впливають на рентабельність капіталу підприємства

Умовні позначення	Складові головних компонент
F_1	$0,2413Z_5 - 0,426Z_6 + 0,3508Z_8$
F_2	$0,327Z_{13} + 0,3219Z_{15} + 0,4366Z_{16}$
F_3	$-0,459Z_{10} - 0,4986Z_{12}$
F_4	$0,2307Z_2 + 0,2316Z3 + 0,2212Z_4 + 0,4353Z_7$

Матриця коефіцієнтів, що характеризують взаємозв'язок факторів, що впливають на рентабельність капіталу підприємства, представлена в табл. 4.

Таблиця 4

Матриця коефіцієнтів, що характеризують взаємозв'язок головних компонентів впливу на рентабельність капіталу підприємств торгівлі

	Y	F_1	F_2	F_3	F_4
Y	1	0,67664	0,61127	-0,49865	0,699245
F_1	0,67664	1	0,375051	-0,21264	0,532651
F_2	0,61127	0,375051	1	-0,12372	0,545878
F_3	-0,49865	-0,21264	-0,12372	1	-0,40877
F_4	0,699245	0,532651	0,545878	-0,40877	1

Аналіз матриці коефіцієнтів кореляції свідчить про помірний зворотний зв'язок між рентабельністю капіталу підприємства і компонентою «результативність діяльності» (r =0,4987). Наявність помітного прямого зв’язку спостерігається між рентабельністю капіталу підприємства та іншими виділеними компонентами.

Значення коефіцієнтів кореляції, які характеризують тісноту між виділеними головними компонентами, вказують на існування помірного взаємозв’язку між компонентою «Забезпеченість підприємства основними засобами» ($\boldsymbol{F_1}$) і компонентою «Фінансовий стан

підприємства» (F_2), а також компонентою «Результативність діяльності підприємства» (F_3) і компонентою «Ефективність використання ресурсів підприємства» (F_4). Помітний зв'язок спостерігається між компонентою «Ефективність використання ресурсів підприємства» (F_4) і компонентами «Забезпеченість підприємства основними засобами» ($\boldsymbol{F_1}$), «Фінансовий стан підприємства» (F_2). Інші компоненти слабо пов'язані між собою.

Ортогональність головних компонент дозволяє будувати по ним рівняння регресії, в якому оцінки коефіцієнтів не залежать одне від одного, що вигідно відрізняє її від рівняння регресії, побудованого за вихідними даними, корельованими між собою, незалежними змінними. Модель регресії, отримана за допомогою методу головних компонент, має вигляд:

$$Y' = -0{,}038 + 0{,}4502F_1 + 0{,}3111F_2 - 0{,}3289F_3 + 0{,}1881F_4 \quad (1)$$

Перевірка точності отриманого рівняння регресії та правомірності його використання для практичних цілей виконана за допомогою F-критерію, середньої помилки апроксимації, коефіцієнта множинної кореляції (R) і детермінації (R^2). Фактична величина F-критерію дорівнює 42,93, що вище його табличного значення (2,53), отже, гіпотеза про відсутність зв'язку між рентабельністю капіталу підприємства та досліджуваними компонентами відхиляється. За величиною середньої помилки апроксимації (7,93%) зроблено висновок, що отримане рівняння зв'язку досить точно описує досліджувані залежності.

Величина множинного коефіцієнту кореляції (R = 0,863) свідчить про тісний зв'язок між рентабельністю капіталу і виділеними головними компонентами. Варіація рентабельності капіталу підприємства на 74,4% залежить від зміни досліджуваних головних компонент, а на частку інших факторів припадає 25,6% варіації результативного показника.

Оскільки у даному рівнянні регресії результативним показником є стандартизоване значення рентабельності капіталу підприємства, то його було перетворено до вихідної змінної Y. Перерахунок здійснювався за даними про середнє значення рентабельності капіталу та його середньоквадратичне відхилення. В наслідок перетворень рівняння регресії має вигляд:

$$Y = 8{,}01 + 0{,}7757F_1 + 0{,}536F_2 - 0{,}5666F_3 + 0{,}3241F_4 \quad (2)$$

Побудоване рівняння регресії дозволяє визначити, як в середньому за аналізовані роки в підприємствах торгівлі змінювалась рентабельність капіталу, і під впливом яких основних компонент це відбулося.

Перевага рівняння регресії побудованого на головних компонентах перед звичайним рівнянням, де в якості факторних ознак виступають вихідні показники, полягає в тому, що вільний член рівняння характеризує середнє значення рівня рентабельності капіталу (в нашому дослідженні він дорівнює 8,01). Це дозволяє визначити величину моделюємого показника в чистому вигляді, тобто тільки за рахунок виділених головних компонент.

Відповідно до запропонованої моделі збільшення рівня рентабельності капіталу за сукупністю підприємств за досліджуваний період в середньому склало 1,0692%. Сталося це в основному під впливом груп чинників, які характеризують «Забезпеченість підприємства основними засобами» (F_1), «Фінансовий стан підприємства» (F_2) та «Ефективність використання ресурсів підприємства» (F_4). Зростання витратності діяльності підприємства (F_3) викликає зниження рентабельності капіталу на 0,57% і містить у собі резерви їх зростання.

Таким чином, використання методу головних компонент дозволяє своєчасно та об'єктивно виявити потенційні можливості підвищення ефективності використання капіталу підприємств торгівлі.

Література:

1. Елисеева И.И. Эконометрика: ученик / И.И. Елисеева, С.В. Курышева, Т.В. Костеева. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 456 с.
2. Андриенко В. Оценка влияния макроекономических показателей на динамику фондового индекса ПФТС / В Андриенко // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2013. – Вип. 1 (8) . – С. 32-42.

3. Загреба М.М. Теоретичні аспекти використання факторного аналізу при аналізі динаміки фінансового стану підприємства / М.М. Загреба// Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2014. – Вип. 25 – С. 455-461.

Chunikhina T.S.
Ph.D., Associate Professor of Accounting and Auditing Department
Open International University of Human Development "Ukraine"

ACCOUNTING AS A SYSTEM OF PRESERVATION AND SECURITY OF CAPITAL

Чуніхіна Т.С.
к.е.н., доцент кафедри обліку та загальноекономічних дисциплін
Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, ЯК СИСТЕМА ЗБЕРЕЖЕННЯ ТА ЗАБЕСПЕЧЕННЯ КАПІТАЛОМ

This paper substantiates the necessity of improving the accounting system on the basis of accounting model of capital; the need to clarify the nature of accounting and its subject is given consideration.
***Key words**: accounting, capital, capital preservation concept, assessment.*

У статті обгрунтовано необхідність удосконалення системи бухгалтерського обліку на основі моделі обліку капіталу, розглянуто необхідність в уточненні сутності бухгалтерського обліку та його предмету.
***Ключові слова:** бухгалтерський облік, капітал, концепція збереження капіталу, оцінка.*

Management activity of any enterprise under market economy starts with the investment process. This justifies, basically, the definition of financial management investment object – the capital. Thus, the task of the highest managerial staff is the increase, or to be more correct – augmentation of the invested capital, so the lower managerial level tasks are localized to the extent of its responsibility. Managers are responsible for the assets of the company and the processes of their transformation as a basis of liability management. Taking into account that such transformations occur within the facts of economic life, so the task of an accountant provides for proper performance of his functions.

Modern accounting does not ensure complete accounting, for it takes a record of the facts of economics, but does not answer the following questions: why exercise or perform operations? what is the influence of such operations onto the capital valuation changes? what part does manager perform in capital accumulation? Unfortunately, there is no such information in financial statements available for the investors. Thus, the current accounting system model does not perform its functions adequately as it does not provide compilation of information on the efficiency of the use of capital but captures only actual financial performance.

Existing approaches to the determination of capital through the value of assets and liabilities both in domestic and international practice do not provide this information with credibility, for the approaches specified by Accounting Regulations (Standard) and IFRS for the determination of the assets value are far from perfect ones. Nevertheless there is no other way of determining the amount of capital augmentation as yet.

Analysing accounting as a system of management informational support one should give consideration to the imperfection of the modern interpretation of accounting in Ukraine, and on the basis of its interpretation to the ambiguity of the subject of accounting itself, as a set of procedures for identifying, measuring, recording, accumulation, compilation, storage and transfer of information about the economic activities to the users of this information. The current definition of accounting and its subject does not concentrate on the efficient use of capital. Attempts of different interpretations of the accounting subject nowadays leads to blurring of accounting science. As the lack of current interpretation of the nature and subject matter of accounting brings discredit upon accounting as a science, it provides for the possibility of criticism and impedes the development of accounting. The definition of accounting given by the Law of Ukraine "On Accounting and

Financial Reporting in Ukraine" dated July 16, 1999; No.966-XIV is founded not on the basis of its purpose, but on a list of special methods of accounting. Therefore the modern theory of accounting grounds only on the methods characteristic to industrial economy with distinctive features of state property, aimed at the fixation of the core processes rather than at the circulation of capital in its diverse forms and various areas.

A significant amount of scientific and educational works is devoted to the study of accounting theory by M.I. Bondar, F.F. Butynets, V.V. Kovalyov, M.V. Kuzhelnyi, M.I. Kuter, N.M. Malyuha, V.F. Paliy, Y.V. Sokolov, V.I. Strazhev, V.H. Shvets and other scientists. But the development of economic relations motivates the need to focus not only on the forms of capital existence, but also on the characteristics of the use and management of capital.

The aim of this paper is to substantiate the need for the improvement of the accounting system based on the concept of capital accounting circulation.

Company capital has always been a matter of an increased interest of investors, owners, founders and other stakeholders. The main source of information, necessary for the evaluation and analysis of capital, is account and financial statements, which do not fully meet all the information needs of users. Admitting the significance of company's equity capital, I.F. Sherr noted that "the main purpose of accounting is to report data on the quantity of equity capital, its increase and decrease" [2, p.197]. Implementation of the indicated idea encourages formation or replenishing of capital by creation new welfare [3, p.11]. As for the interpretation of the essence of capital as a complex and multidimensional economic category, it is necessary to draw attention to the existence of different approaches to the recognition of capital in economic literature. Thus, in economic literature capital is recognized as reserves, accumulated reserves, previously accumulated stock of products of precedent work [4 , pp.239-240], a set of items [5, p.234], durable items [6, p.624], the amount of money and other means of payment, funds [7, p.710], supply funds initially contributed by holders [8 , pp.15-16] , a set of proprietary tools used for commercial purposes and denominated in monetary units [9 , p.165], corporation assets minus its liabilities [10, p.110]. Economists from London Business School D. Stone and K. Hitching, qualifying funds as capital, distinguish equity capital, loan capital and foreign investments [11]. This approach binds assets with the sources of their creation, which are accounted by active and passive accounts in accounting records and thereto they are shown by their different aspects in the balance sheet [11, p.10]. From the perspective of modern accounting theory L.H. Lovinska [12 , p.253] is inclined to the definition of capital, which includes "a good, the use of which enables to increase future benefits".

Considering the nature of capital through the prism of benefits (certain types of assets, goods, commodities) it should be noted that all capital goods sooner or later transform into some end product and cease to exist as a result of their use, consumption or wear. Therefore it is wrong to consider the concept of capital preservation based on a list of specific goods. Hence arises the need for additional analytical information and systems of indicators with sufficient reliability, which could assess capital preservation and augmentation.

As noted in previous studies [3 , p.10], one of the first to display estimated value of capital in accounting and reporting was James William Fulton, who believed that "capital" is the purpose of accounting, all other accounts are only means to achieve this goal. Capital as the basic economic category expresses a set of relations in the process of reproduction of material goods and services, the values, used by businesses for revenue increase of capital owners and all contractors.

Functioning capital is a discounted stream of income in actual economic and social environment. The concept of **capital preservation** is a concept whereby revenue is recognized only in case of the initial capital preservation. Conceptual financial reporting framework identifies two main trends: preservation of financial capital and preservation of physical capital. These concepts form the basis of various methods of assets and liabilities, adjusted for inflation. The concept of equity is linked to the notion of profit, and this relationship sets the principles of capital support by defining an approach to the recognition of revenue. According to the concept of capital preservation, income is obtained only if the result of all distribution of profit exceeds the estimates of net assets at the end of the accounting period over similar estimates at the beginning of the

accounting period. Thus, the relationship becomes apparent when the financial result influences net assets valuation changes and does not influence assets and liabilities valuation changes. Lack of a specified theory for shaping tax law results in the growth of tax liability on the assumption of net wealth reduction.

With this in mind, it is clear that capital is a complex subject of accounting and needs to be adjusted on the basis of the evaluation of accounting objects considering inflation and special conditions of uncertainty of economic processes, which affect the valuation of accounting objects (different types of risks due to inflated accounts receivables, financial assets, understatement of liabilities) and imperfections of approaches to the valuation and measurement of intellectual potential.

According to paragraph 4 of IFRS 13 "Fair Value Estimation", the definition of fair value focuses on assets and liabilities, as they are the main subjects of accounting estimates. The characteristics, which form the basis of fair value (IFRS 13, paragraph 11) include the following: a) status and location of the asset and b) limits, if any, on sale or use of the asset. A long-awaited implementation in practice of the new IFRS 13 "Fair Value Estimation" will not solve the existing problem of accounting as it does not take into account the peculiarities of these problems.

Such reasoning may be valid only on the assumption of the existence of developed "greenhouse" market economy without the existence of such special moments as "raiding", "kickbacks", monopoly, significant amount of transaction costs, which are not provided for recording. Of course, it also restrains the desire of owners, in accordance with IFRS, to disclose full information in the financial statements of companies not obligatorily required for this status. Exploring the evolution of capital theory B.K. Kushubakova grounds the discrepancy between the capacity of accounting and reporting under the existing concepts and institutional requirements for the building of information [13, p.5].

FINDINGS CONCLUSION. Thereon we should recognize the problem of confrontation and compromise between static and dynamic statement concepts because it is obvious that the static approach in terms of incorporation of capital is insufficient. Today we need to develop accounting based on the comparison of static and dynamic balance sheet as well as the concept of capital preservation and circulation, so that it would allow the users of financial statements to affect the amount of capital and accounting objects through the facts of economic life.

It should be recognized that the current accounting methodology is mainly aimed at the preservation and use of assets rather than at preservation and use of capital. This happens because there is a relationship between them based on "conventional" definition of profit. Indeed, the amount of profit depends on the adopted accounting policies which do not take into account the particular application of judgment for different elements of reporting, and it may be different for the same activity. This leads to manipulation of the information necessary for decision-making.

There is a need to improve the definition of accounting through elimination of detailed accounting process technology based on the ultimate goal of accounting.

References:

1. Загряцкий Н.И. Теория бухгалтерского учета. 2-е издание: Учебное пособие. – Н.Новгород: Нижегород. гос. архит.- строит. ун-т, 2004. – 138 с.
2. Шерр И.Ф. Бухгалтерия й баланс / Шерр И.Ф. — [4-е изд.]. — М.: Эконом. жизнь, 1926. — 576 с.
3. Бондар М.І. Інвестиційна діяльність: методика та організація обліку і контролю: [монографія] / Бондар М.І. — К.: КНЕУ, 2008. — 256 с.
4. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: підруч.; за ред. Г.Н. Климка, В.П. Нестеренка. — К.: Вища шк.: Знання, 1997. — 743 с.
5. Маршалл А. Принципы экономической науки: в 5 т. / Маршалл А. — Т. 3. — М.: Прогресс, 1993. — 351 с.
6. Семюельсон П.А. Мікроекономіка: підруч. / П.А. Семюельсон, В.Д. Норд- гауз; пер. з англ. — К.: Основи, 1998. — 676 с.
7. Роуз П.С. Банковский менеджмент / Роуз П.С.; пер. с англ. — [2-го изд.]. — М.: Дело Лтд, 1995.- 768 с.
8. Новодворский В.Д. Бухгалтерская отчетность: какой ей быть? / В.Д. Новодворский, А.Н. Хорин, В.Т. Слабинский // Бухгалтерский учет. — 1993. — № 5. — С. 14–20.
9. Вейцман Р.Я. Краткий учебник счетоводства / Вейцман Р.Я. — М.: Красный Пролетарий, 1926.- 208 с.

10. Словник фондового ринку; [авт.-уклад. А.Т. Головко, В.Ф. Кобзар, О.О. Науменко та ін.]. — К.: УМК Центр, 1999. — 288 с.

Shkabriy N.O.
National Academy of Statistics, Accounting and Auditing (Kyiv)

TRADING OPERATIONS INTERNAL AUDIT: METHODOLOGICAL BASES

Шкабрій Н.О.
Національна академія статистики, обліку і аудиту (м. Київ)

ВНУТРІШНІЙ АУДИТ ОПЕРАЦІЙ ЗА ДОГОВОРАМИ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ: МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ

Визначено особливості застосування методики внутрішнього аудиту для перевірки операцій за договорами купівлі-продажу
Ключові слова: *аудит, внутрішній аудит, договір купівлі-продажу, методика аудиту операцій за договорами купівлі-продажу*

Defined the application features of trading operations internal audit methodology
Keywords: *audit, internal audit, purchase and sale agreement, trading operations internal audit methodology*

Зміцнення фінансового стану підприємства перебуває у прямій залежності від дієвості контролю за станом здійснення операцій за договорами купівлі-продажу, зокрема в частині оприбуткування ТМЦ за договорами, виявлення розбіжностей між фактичними виконанням договору та його умовами, строками погашення дебіторської і кредиторської заборгованості за договором тощо. Забезпеченню ефективної діяльності підприємств в частині придбання активів сприяє раціональна організація внутрішнього контролю, зокрема аудиту.

Методика аудиту операцій з придбання активів і окремо зобов'язань підприємства розглянута в працях вітчизняних і зарубіжних вчених (М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, Н.І. Дорош, М.Д. Корінько, А.С. Нарінський, М.Ф. Овсійчук, О.А. Петрик, Я.В. Соколов, Б.Ф. Усач та ін.). Вчені детально дослідили методичні аспекти аудиту таких операцій, однак комплексність операцій за договорами купівлі-продажу в частині виникнення економічних відносин між учасниками договору з приводу одночасного оприбуткування ТМЦ і визнання зобов'язань обумовлює необхідність розробки рекомендацій щодо методики внутрішнього аудиту таких операцій, яка дозволить не лише виявити відхилення у ході процесу придбання, а й оцінити доцільність здійснених операцій за договором.

Актуальність даного дослідження обумовлена необхідністю забезпечення дієвості методики внутрішнього аудиту операцій з придбання за вказаними договорами, який охоплює дії суб'єктів договірного процесу до моменту укладання договорів і надалі до вибуття придбаних ТМЦ у виробництво. Тобто, охоплюються процеси переддоговірної роботи, ведення переговорів, укладання договору та його виконання.

Методикою контролю Т.А. Бутинець визначає сукупність методів контролю, сукупність правил здійснення конкретного дослідження, набір інструментів, предметів, що використовуються за конкретних обставин [1, с. 240-241]. У дослідженні М.Д. Корінька метод контролю визначено як сукупність певних прийомів, тобто якісно однорідних контрольних дій, спрямованих на виявлення, дотримання певних нормативних положень суб'єктом господарювання [2, с. 112]. Відповідно, правильність застосованих прийомів контролю визначає ефективність внутрішнього аудиту операцій за договорами купівлі-продажу.

Здійснення аудиту вказаних операцій передбачає поєднання суб'єктами перевірки відповідних прийомів і способів документального та фактичного контролю. Ефективність процедур, які застосовує суб'єкт внутрішнього аудиту, залежатиме від вміння поєднання ним прийомів документального і фактичного контролю. Зокрема, виконання умов договору

купівлі-продажу в частині фактичного контролю обумовлює перевірку процесу оприбуткування придбаних ТМЦ, наявності необхідних грошових коштів, визнання і погашення зобов'язань в натурі (контрольне придбання, обмір виконаних робіт, лабораторний аналіз якості ТМЦ, контрольне приймання ТМЦ за якісно-кількісними параметрами тощо).

Документальний контроль застосовується суб'єктами аудиту як фахівцями з обліку та контролю в ході вивчення договорів і відповідної бухгалтерської документації на основі огляду документів і дослідження сутності й змісту відображених операцій в документах (формальна, арифметична, нормативно-правова, логічна, зустрічна, взаємна, хронологічна перевірка, відновлення кількісно-сумового обліку тощо). Відповідно, об'єктами документального контролю є інформаційні дані про здійснені господарські операції за договорами купівлі-продажу.

Завдання та відповідні напрями обов'язків суб'єктів внутрішнього аудиту операцій за договорами купівлі-продажу на підприємстві представлені в табл. 1.

Таблиця 1

Завдання та напрями внутрішнього аудиту операцій з придбання

Завдання	*Напрями*	*Інформаційна база*	*Прийоми контролю*
Оцінка рівня і повноти документального оформлення операцій за договорами купівлі-продажу	Реальність документування	Договори купівлі-продажу та документи, пов'язані з їх виконанням (накладні, рахунки-фактури, рахунки до оплати, товарно-транспортні накладні, податкові накладні, прибуткові накладні, акти приймання тощо)	Взаємна, логічна, нормативно-правова, хронологічна перевірка
Підтвердження достовірності та відповідності чинному законодавству обліку операцій за договорами купівлі-продажу	Повнота облікового відображення	Охоплення первинними документами, обліковими регістрами та звітністю всіх господарських операцій за договорами	Нормативно-правова, арифметична, логічна перевірка, аналіз відповідності придбаних ТМЦ і зобов'язань перед постачальниками
Перевірка відповідності здійснених операцій за договорами політиці господарювання	Санкціонування операцій	Відомості про відповідальних посадових осіб за здійснення договірної роботи та санкціонування операцій за договорами, в т.ч. здійснення розрахунків з постачальниками	Формальна перевірка, правова експертиза договорів купівлі-продажу, арифметична перевірка документації і записів на рахунках бухгалтерського обліку
Підтвердження достовірності сум в бухгалтерській документації	Точність грошової оцінки	Кількісні та вартісні показники в документації	Формальна, логічна, взаємна перевірка для оцінки відповідності документації вимогам чинного законодавства, контрольне придбання, обмір виконаних робіт, відновлення кількісно-сумового обліку
Оцінка правильності аналітичного та синтетичного обліку об'єктів, що виникають у ході здійснення договірної роботи	Точність класифікації об'єктів обліку	Облікова політика підприємства та документація, оформлена при придбанні ТМЦ за договорами купівлі-продажу	Відновлення кількісно-сумового обліку, порівняння залишків ТМЦ з оборотами по рахунках розрахунків з постачальниками, формальна перевірка відповідності оформлення первинних документів
Завершеність облікового процесу придбання за договорами купівлі-продажу у відповідному періоді	Достовірність, своєчасність і періодизація процесу облікового відображення	Облікові регістри та бухгалтерська звітність, що охоплюють операції за договорами купівлі-продажу	Формальна, логічна та хронологічна перевірка точності облікового відображення господарських операцій у відповідному звітному періоді

Ефективність внутрішнього аудиту операцій за договорами купівлі-продажу з урахуванням вказаних завдань досягається оперативністю дій суб'єктів аудиту, зокрема здійсненням контролю безпосередньо у ході здійснення господарських операцій, для вчасного виявлення відхилень і попередження можливих порушень.

Вихідною точкою формування методики проведення внутрішнього аудиту операцій за договорами купівлі-продажу в умовах конкретного суб'єкта господарювання є положення

договірної та облікової політики підприємства. Організація бухгалтерського обліку процесу оприбуткування придбаних ТМЦ повинна обов'язково передбачати організацію матеріальної відповідальності та відповідних розрізів аналітичного обліку активів як передумову їх збереження і уникнення розкрадання. Підтвердження достовірності показників бухгалтерської звітності, які охоплюють операції за договорами купівлі-продажу, передбачає проведення в обов'язковому порядку інвентаризації відповідних активів і зобов'язань, що дозволяє оцінити повноту охоплення первинними документами здійснених операцій за договорами на предмет виявлення кількісних, якісних і сумових різниць у відображенні в бухгалтерському обліку придбаних ТМЦ.

Погоджуємося з вченими [3], які серед завдань контролю операцій з придбання активів виділяють перевірку: наявності облікового відображення операцій з надходження активів; повноти, точності, правильності та періодичності облікового відображення операцій з надходження активів; ефективності розподілу прав і обов'язків з відображення в обліку операцій з придбання; правильності оцінки придбаних активів і формування їх первісної вартості. Відповідно, для договорів купівлі-продажу такі завдання охоплюють перевірку рівня виконання умов договорів, зокрема за термінами, асортиментом, цінами, розрахунками; оцінку кредиторської і дебіторської заборгованості за договорами за реальністю її стягнення та погашення.

Вказані завдання цілком і досить ефективно можуть виконуватися за рахунок дієвої методики внутрішнього аудиту операцій за договорами купівлі-продажу. Зокрема, виконуючи вказані завдання, у ході проведення внутрішнього аудиту операцій за договорами купівлі-продажу можуть бути виявлені розбіжності, зокрема виникнення фактів недоцільного придбання, неправильного оприбуткування ТМЦ, розкрадання і втрат активів, незаконної і незабезпеченої активами заборгованості може відбуватися внаслідок неналежної організації аналітичного обліку ТМЦ і розрахунків з постачальниками (у вигляді дебіторської і кредиторської заборгованості). Відповідно, в ході внутрішнього аудиту повинні бути перевірені своєчасність і правильність облікового відображення в синтетичних і аналітичних облікових регістрах операцій, які пов'язані з виконанням умов договору купівлі-продажу.

У ході дослідження стану виконання умов договорів купівлі-продажу в частині оприбуткування ТМЦ за якісно-кількісними параметрами суб'єкту внутрішнього аудиту слід звернути особливу увагу на джерело виникнення відхилень і яким чином вони були врегульовані: встановлення винних осіб за їх відношенням до підприємства (зовнішні, внутрішні), рівень відшкодування завданих збитків, вчасність проведення претензійно-позовної роботи тощо.

Крім того, підлягає ретельній оцінці доцільність здійснених операцій і їх відповідність виробничій програмі підприємства, адже процедура виконання умов договору може бути ідеальною, однак придбання активів, які не відповідають технологічному процесу (внаслідок його модернізації), виробничій програмі, умовам договорів на продаж замовленої продукції, зводить нанівець результати договірної роботи.

Факти наявності відхилень у ході здійснення договірної роботи та виконання умов договорів купівлі-продажу в частині оприбуткування ТМЦ доцільно оформлювати розробленим документом (табл. 2).

За даними сформованої Відомості виявлених фактів порушення умов придбання ТМЦ за договорами купівлі-продажу (табл. 2) передбачено приклад порушення процедури укладання договору купівлі-продажу, яке полягає у неврахуванні потреб виробничої програми та умов укладеного договору купівлі-продажу із замовником продукції.

Таким чином, проведення внутрішнього аудиту операцій за договорами купівлі-продажу передбачає з'ясування правильності формулювання умов і оформлення договорів та відповідних документів внаслідок виконання договору, оцінку повноти відображення здійснених господарських операцій у бухгалтерському обліку, перевірку правильності формування показників звітності.

Таблиця 2

Відомість виявлених фактів порушення умов придбання ТМЦ за договорами купівлі-продажу

Синтетичний рахунок	*Потреба відповідно до виробничої програми*		*Відомості про придбання ТМЦ*			
	кількість	*якісні параметри*	*дата*	*кількість*	*якісні параметри*	*сума, грн.*
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*
201 «Сировина й матеріали»	100 од.	Марка 200	21.05. 2014 р.	90 од.	Марка 100	20000,00

Зворотній бік форми

Матеріально-відповідальні особи	*Причини відхилення*	*Відповідальна особа*	*Документальне підтвердження виявлених відхилень*	*Наслідки відхилень для виробничого процесу*
8	*9*	*10*	*11*	*12*
Завскладом	Порушення у ході укладання договору купівлі-продажу № 28 від 17.05.2014 р. (накладна № 1433)	Працівник договірного відділу	Акт інвентаризації № 11 від 30.06.2014 р.	Простій у виробництві (розрахунок бухгалтерії № 85 від 22.05.2014 р., сума втрат склала 58000,00 грн.), сплачені санкції замовникам продукції (договір купівлі-продажу № 33-2013 від 10.04.2014 р., 10000,00 грн.)

Відповідно, внутрішній аудитор перевіряє наявність договорів, вивчає їх умови, порівнює з виробничими потребами та оформленими замовленнями на продукцію, досліджує первинні документи, правильність їх оформлення, своєчасність відображення операцій в облікових регістрах (оцінюється відповідність залишків за Головною книгою і сум, вказаних у звітності) з використанням відповідного програмного забезпечення.

За результатами застосування дієвої методики внутрішнього аудиту операцій за договорами купівлі-продажу формулювання аудитором висновку є основою для удосконалення системи матеріально-технічного забезпечення підприємства за результатами договірної роботи. Зокрема, таке удосконалення передбачає досягнення мінімізації часу, протягом якого ТМЦ надходять від постачальників у виробничі підрозділи, та прискорення темпів надходження ТМЦ з урахуванням темпів виробництва.

Розглядаючи правильність визнання і стан погашення кредиторської і дебіторської заборгованості за умовами договору, аудитор повинен звернути увагу на заборгованість, яка не відшкодовується тривалий час, а також прийняті заходи щодо її погашення, суму непогашеної заборгованості з простроченим терміном позовної давності. Крім того, методика внутрішнього аудиту вказаних об’єктів, обумовлених договорами купівлі-продажу повинна забезпечувати: підтвердження відповідності здійснених господарських операцій чинному законодавству та політиці господарювання підприємства; оцінку правильності документування визнаної заборгованості перед постачальниками з урахуванням умов договорів; контроль правильності аналітичного обліку розрахунків з постачальниками з урахуванням положень облікової політики підприємства; оцінку достовірності облікового відображення операцій із зобов’язаннями, в т.ч. за податками та платежами, невідфактурованими поставками, вексельними розрахунками, комерційними кредитами, виставленими та погашеними претензіями; оцінку реальності погашення дебіторської і кредиторської заборгованості за умовами договорів; контроль процедур із обґрунтування і

виставлення претензій, подання позовів до суду; підтвердження правильності списання заборгованості, за якою закінчився строк позовної давності.

Оскільки договір купівлі-продажу може обумовлювати виникнення дебіторської і кредиторської заборгованості, прострочення термінів позовної давності заборгованості передбачає встановлення фактів направлення листів-нагадувань про погашення боргу, передачу матеріалів юристам підприємства для пред'явлення позову, виставлення претензії тощо. Факт наявності простроченої кредиторської заборгованості за договором купівлі-продажу доцільно оформлювати наступним документом (табл. 3).

На етапі підготовки та складання висновку за результатами внутрішнього аудиту здійснюється оцінка ефективності договірної роботи підприємства та операцій, оформлених договорами купівлі-продажу.

Таблиця 3

Відомість виявлених фактів порушення умов погашення кредиторської заборгованості за договорами купівлі-продажу

Синтетичний рахунок	*Сума, грн.*	*Дата виникнення заборгованості*	*Дата погашення заборгованості за умовами договору*
1	*2*	*3*	*4*
63 "Розрахунки з постачальниками та підрядниками"	20000,00	21.05.2014 р.	05.06.2014 р.

Зворотній бік форми

Дата фактичного погашення	*Причини відхилення*	*Прийняті заходи для урегулювання відхилень*
5	*6*	*7*
27.06.2014 р.	Невиконання умов договору купівлі-продажу № 28 від 17.05.2014 р. (накладна № 1433)	Акт інвентаризації № 11 від 30.06.2014 р.

Зокрема, така ефективність оцінюється на основі ряду показників, які дозволяють оцінити внесок кожного підрозділу (працівника) в отримані економічні вигоди для підприємства за умовами договорів і відповідним чином забезпечити стимулювання персоналу. Відповідно, критеріями ефективності договірної роботи (за договорами купівлі-продажу) виділено: 1) стан залишків кредиторської і дебіторської заборгованості, обумовленої умовами договорів купівлі-продажу; 2) вчасність погашення зобов'язань перед постачальниками відповідно до умов договорів; 3) наявність фактів виставлення претензій постачальникам та рівень врегулювання заборгованості за претензіями; 4) частота порушення підприємством умов договорів купівлі-продажу та суми сплачених санкцій постачальникам; 5) наявність фактів виникнення кількісних, якісних і сумових різниць у ході виконання умов договорів у порівнянні з їх умовами; 6) вчасність забезпечення виробничого процесу необхідними сировиною і матеріалами, рівень ритмічності поставок; 7) суми економії, отримані за рахунок отримання знижок за договорами, оптимізації оподаткування операцій тощо, ефективної роботи підрозділу постачання за рахунок оформлення партій поставок або пошуку нових постачальників; 8) відсутність фактів розкрадання і втрат придбаних ТМЦ.

За результатами дослідження встановлено, що методика проведення внутрішнього аудиту операцій за договорами купівлі-продажу повинна охоплювати комплекс взаємопов'язаних операцій у їх зв'язку з організацією договірної роботи та матеріальної відповідальності на підприємстві, охоплюючи процедури перевірки та оцінки достовірності показників сформованої бухгалтерської звітності за результатами придбання ТМЦ.

Проведення внутрішнього аудиту операцій за договорами купівлі-продажу ускладнюється комплексністю даного об'єкта та низкою завдань, які підлягають виконанню. Розроблено Відомості виявлених фактів порушення умов придбання ТМЦ за договорами

купівлі-продажу і виявлених фактів порушення умов погашення кредиторської заборгованості за договорами купівлі-продажу. У поєднанні із розробленими критеріями ефективності договірної роботи (за договорами купівлі-продажу), вказані документи за результатами внутрішнього аудиту забезпечують інформаційними даними процес прийняття оцінки ефективності договірної роботи на підприємстві на основі виявлених порушень та вжиття необхідних заходів з їх усунення.

Література:

1. Бутинець Т. А. Внутрішній контроль: суть і зміст / Т. А. Бутинець // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки. – 2008. – № 2(44). – С. 31 – 42.
2. Корінько М. Д. Внутрішній контроль господарської діяльності підприємства : навч. посіб. для студ. вищих навч. закладів ; за ред. М. Д. Корінька. – Фастів : Поліфаст, 2006. – 440 с.
3. Практичний аудит: анфАС і ПРОФІль / А. Клімов, О. Міронова, В. Пантелєєв, К. Утенкова; за ред. В. Ю. Лісіної. – Х.: Фактор, 2010. – 720 с.

Shtimer L.T.

Ph.D.,

Ternopil National Economic University, m. Ternopil, Ukraine

HARMONIZATION AND STANDARDIZATION FINANCIAL STATEMENTS BUDGETARY INSTITUTIONS IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION

Штимер Л.Т.

к.е.н.,

Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль, Україна

ГАРМОНІЗАЦІЯ ТА СТАНДАРТИЗАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ В КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

У статті розглядаються шляхи гармонізації обліку та звітності щодо інтеграції міжнародних стандартів для підвищення інформативності, прозорості та якості фінансової звітності. Досліджено роль міжнародних стандартів фінансової звітності в обліковій системі України та основним проблемам і невідповідностям, які виникають при пристосуванні міжнародних стандартів реформування національних положень бухгалтерського обліку та звітності. Визначено сутність поняття "гармонізація".

Ключові слова: *бухгалтерський облік, фінансова звітність, Міжнародні стандарти фінансової звітності, гармонізація, стандартизація, бюджетні установи.*

In this article considers how to harmonize accounting and reporting standards for international integration more informative, transparency and quality of financial reporting. The role of international financial reporting standards in the accounting system of Ukraine and the main problems and inconsistencies that arise in adapting international standards reform provisions of national accounting and reporting. The essence of the concept of "harmonization".

Keywords*: accounting, financial reporting, IFRS, harmonization, standardization, public institutions.*

Модернізація державних фінансів України є обов'язковою умовою євроінтеграційних процесів в Україні та її метою є зміцнення управління державними фінансами шляхом підвищення його функціональної ефективності та посилення прозорості. У контексті модернізації державних фінансів постає необхідність реформування національної системи бухгалтерського обліку у відповідності з міжнародними стандартами фінансової звітності як у приватному, так і в державному секторі. Бюджетний бухгалтерський облік має вчасно та якісно надавати інформацію про наявність і рух державних коштів на всіх етапах їхнього надходження й витрачання, а звітність надавати можливість швидко аналізувати та порівнювати показники.

Глобалізація економічних процесів зумовила потребу в зіставленні фінансової інформації та актуальність гармонізації публічної звітності на міжнародному рівні.

Необхідність гармонізації звітності на світовому рівні визнає більшість вітчизняних та іноземних авторів.

Гармонізація фінансової звітності передбачає вироблення єдиних підходів до складання публічної звітності, що забезпечують отримання достовірної інформації користувачами для ухвалення рішень.

Слід зазначити, що вітчизняні особливості облікової системи поступово інтегруються в міжнародному та європейському контекстах. Для забезпечення максимальної прозорості та достовірності інформації фінансової звітності підприємств необхідно реформувати вітчизняну систему обліку до умов ринкової економіки.

У науковій літературі достатня увага приділяється дослідженню доцільності реформування бухгалтерського обліку і фінансової звітності в державному секторі України. Ці питання були висвітлені у працях таких вчених, як О.М. Брадул, Ф.Ф. Бутинець, Ю.А. Верига, С.Ф. Голов, В.І. Єфименко, Л.М. Кіндрацька, В.М. Костюченко, Я.Д. Крупка, М.В. Кужельний, А.М. Кузьмінський, М.Р. Лучко, О.А. Петрик, М.С. Пушкар, В.С Рудницький, В.В. Сопко, П.Я., Фаріон А.І., Хомин, Л.В. Чижевська, М.Г. Чумаченко, В.Г. Швець, В.О. Шевчук, І.Й. Яремко та багато інших. Їхні праці в значний спосіб пов'язані з вирішенням проблем методики формування адекватності показників фінансової звітності, передумовами її гармонізації та стандартизації, консолідації, оцінково-аналітичних підходів і процедур в аналізі та аудиті. Серед зарубіжних авторів можна виділити: О. Амат, Д. Блейка, М. Ван-Бреда, А. Бріттона, Х. Гернона, С. Грея, Д. Колдуелл, М. Коен, М. Р. Метьюс, Г. Міїке, Г. Мюллер, Б. Нідлз, К. Ноубс, Р. Паркер, Е. Хендрікс, Ф.Д.С. Чой та інших.

Однак аналізуючи публікації останніх років не можна не помітити що в умовах економічних соціальних й політичних змін в Україні та впровадження Податкового кодексу з'явилися нові проблеми які потребують негайного вирішення на шляху міжнародного зближення принципів і процедур формування бухгалтерського обліку та звітності.

Фінансову звітність у сучасному економічному середовищі необхідно розглядати як суспільно-важливий інформаційний інструментарій репрезентації фінансово-майнового стану і результат діяльності суб'єктів ринкової економіки. Для забезпечення корисності показників фінансової звітності в стандартах бухгалтерського обліку як міжнародних, так і національних, закладені здебільшого анонсовані вимоги до інформації, яка в ній міститься. На практиці забезпечити достовірність фінансової звітності, зважаючи на велику кількість її користувачів, наявність альтернативних методик обліку та вплив на процес стандартизації обліку глобальних корпоративних структур, вкрай важко, якщо взагалі можливо.

У сучасних умовах ринкової економіки в Україні роль ступеня довіри до якості та прозорості показників бухгалтерського обліку, що складають фінансову звітність підприємств, важко переоцінити, оскільки ця інформація цікавить не тільки вітчизняних, але й зарубіжних користувачів.

Сьогодні в світі країн світової спільноти намітилася тенденція посиленої уваги до проблем уніфікації бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Воно й зрозуміло, розвиток економічної інтеграції бізнесу потребує єдиних заходів у розумінні економічного смислу показників, які формують фінансову звітність.

Таким чином, з'явилася об'єктивна потреба в гармонізації національної, системи обліку в масштабах світової економіки.

Склад фінансової звітності бюджетних установ в Україні на сучасному етапі регламентується Порядком складання фінансової звітності розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів. Проте в Україні триває процес реформування системи бухгалтерського обліку. У приватному секторі цей процес суттєво випереджає аналогічні процеси у державному секторі [1].

Більшість науковців та фахівців у сфері обліку погоджуються з думкою про те, що сформована в Україні облікова система в державному секторі потребує вдосконалення, модернізації, переходу до єдиних уніфікованих методологічних засад.

Метелиця В.М. виділяє такі передумови модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі: ефективне управління, прозорість, поява нових інформаційних технологій, розповсюдження міжнародних стандартів [2].

Фаріон А.І. вказує, що відмінності між вітчизняною практикою обліку в бюджетній сфері та Міжнародними стандартами пов'язані, насамперед, із особливостями бюджетного процесу в Україні [3].

Ф. Чой і Г. Мюллер [4] вважають, що концепція інтернаціоналізації обліку може проявлятися як процес «гармонізації» і як процес «стандартизації». Гармонізацію вони описують як процес об'єднання різних облікових практик, що логічно не суперечать одна одній, які дозволено використовувати. Як приклад наводяться директиви ЄС, що дозволяють використовувати різні варіанти оцінювання національним підприємствам країн-членів ЄС. Стандартизацію трактують як вироблення єдиного стандарту, який використовують у всіх ситуаціях.

К. Ноубс і Р. Паркер також розмежовують поняття «гармонізація» і «стандартизація». «Гармонізація» визначається як процес збільшення порівнянності облікових практик за рахунок встановлення меж кількості можливих варіантів, а під «стандартизацією» розуміють припис жорсткішого і кількісно обмеженого набору правил. Проте наголошують, що в обліку ці поняття стали майже технічними термінами і не можна покладатися на звичайну різницю між цими поняттями. «Гармонізація» зазвичай асоціюється з міжнаціональними законодавчими актами ЄС, а «стандартизацію» часто пов'язують з діяльністю Комітету з міжнародних стандартів [5].

На думку О. Петрука, «гармонізація бухгалтерського обліку – це процес уніфікації методів і принципів бухгалтерського обліку у формі стандартів» [6, с.24]. С. Голов зазначає, що гармонізація – певна координата між різноманіттям та уніфікацією методів бухгалтерського обліку [7, с. 73].

Ідея гармонізації різних систем бухгалтерського обліку реалізується в рамках Європейського співтовариства (ЄС). Суть її полягає в тому, що в кожній країні може існувати своя модель організації обліку та система стандартів, що її регулюють. Головне, щоб ці стандарти не суперечили аналогічним стандартам в країнах-членах співтовариства, тобто перебували у відносній «гармонії» одна з одною. Робота в цьому напрямку ведеться з 1961 р. З метою формування концепції розвитку обліку в країнах ЄС була сформована дослідницька група з проблем бухгалтерського обліку. Її діяльність розглядалася як складова частина програми гармонізації національних версій Закону про компанії. Результати цієї роботи опубліковані у вигляді нормативних документів, які були включені кожним членом ЄС у своє національне законодавство в частині бухгалтерського обліку [8].

Ідея стандартизації облікових процедур реалізується в рамках уніфікації обліку, яку проводить Рада з міжнародних стандартів фінансової звітності (РМСФЗ), що займається розробкою і публікацією міжнародних стандартів фінансової звітності. Суть цього підходу полягає в розробці уніфікованого набору стандартів, які можна застосувати до будь-якої ситуації в будь-якій країні, у силу чого відпадає необхідність створення національних стандартів.

Умовами здійснення успішного реформування бюджетного обліку та фінансової звітності як внутрішньої структури будь-якого утворення політичного, економічного, соціального чи іншого є глибоке розуміння логіки його побудови, наявність сформованої концепції щодо кінцевого результату новоутворення тощо.

Нагальним питанням є створення системи фінансової звітності, яка дасть змогу не лише відстежувати правильність використання бюджетних коштів, а й результативність їх використання по кожному року і в цілому по завершенню бюджетної програми, а також дасть можливість об'єктивно оцінити активи і зобов'язання державної влади. За умови створення такої дієвої системи, фінансова звітність стане транспарентнішою, адже буде відображати не лише напрямки витрачання коштів, а реальні потреби в цих коштах бюджетних установ, що є основою бюджетного планування. Першочерговими завданнями у

цій сфері мають стати удосконалення методології та перехід на єдині методологічні засади бухгалтерського обліку і звітності, а також створення уніфікованого організаційного та інформаційного забезпечення бухгалтерського обліку.

Завдяки спільним зусиллям розвинутих країн поступово створюється уніфікована система бухгалтерського обліку, тому МСФЗ на сьогодні є найперспективнішою системою обліку в напрямку масового застосування, введення та використання підприємствами різних розвинутих країн світу.

Впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні розпочато. Проте шлях цей не є простим – існують багато проблем, розбіжностей та відмінностей щодо впровадження в національну систему обліку принципів, методів та положень, які використовуються в міжнародній практиці. Найбільш оптимальним варіантом розвитку бухгалтерського обліку в Україні є трансформація його методології відповідно до міжнародних стандартів шляхом державного регулювання, що дозволить вчасно вносити необхідні доповнення в них в мірі у розвитку міжнародних стандартів.

Процес гармонізації фінансової звітності в Україні пов'язаний з певними проблемами. По-перше, стандарти не можуть «працювати» самостійно – успіх застосування МСФЗ залежить передовсім від економічного середовища, наявності національної інфраструктури їх існування. І хоча міжнародні стандарти фінансової звітності – це високоякісний інтелектуальний продукт, повною мірою вони працюють тільки в певних економічних реаліях. Тому не потрібно прагнути зайвого «нав'язування» МСФЗ «нелістинговим» компаніям, а необхідно поступально працювати над поліпшенням економічних умов в Україні.

Другий блок проблем застосування МСФЗ пов'язаний з людським фактором. Міжнародні стандарти встановлюють загальні принципи формування показників звітності. Усі ситуації не можна викласти в стандартах, саме цим і зумовлено застосування професійного бухгалтерського судження під час складання фінансової звітності. У вітчизняній практиці немає такого поняття, як «професійне судження бухгалтера», немає навіть такого поняття, як «професійний бухгалтер». Зазначимо, що в проекті ЗУ України «Про внесення змін до Закону України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» вилучено поняття «професійний бухгалтер» – «за такою логікою проект допускає наявність непрофесійних бухгалтерів. До того ж у проекті відсутні чіткі та однозначні критерії процесу підтвердження кваліфікаційної придатності громадянина на звання «професійного бухгалтера» [9]. Автор вважає, що вилучення даного поняття із Закону України є недоречним, оскільки за професійно складену звітність за МСФС, повинен нести відповідальність фахівець.

Третій блок проблем пов'язаний з відсутністю в Україні структур, які повинні активно взаємодіяти з Комітетом з міжнародних стандартів для вирішення технічних аспектів застосування МСФЗ (переклад останніх версій МСФЗ, дискусійних паперів, проектів, участь в обговоренні проектів тощо).

Практичний досвід запровадження і використання міжнародних стандартів фінансової звітності засвідчує, що завдяки цьому процесу відбувається: зменшення ризику для інвесторів та кредиторів; зниження витрат кожної країни на розробку національних стандартів; однозначне визнання та трактування показників фінансових звітів у різних країнах світу; зростання довіри до показників фінансової звітності у всьому світі; поглиблення міжнародної кооперації у сфері бухгалтерського обліку.

Тому, приведення національної системи обліку і звітності у відповідність до вимог міжнародних стандартів – це шлях до інтернаціоналізації та гармонізації обліку, підвищення якості облікової інформації вітчизняних підприємств та довіри до них з боку різних користувачів.

Розв’язання проблем гармонізації фінансової звітності в умовах процесу інтеграції базуються на створені зазначених передумов, які дозволять підвищити достовірність,

прозорість та інформативність фінансової звітності, поліпшити її розуміння та використання вітчизняними та зарубіжними користувачами.

Стандартизація фінансової звітності суб'єктів господарювання державного сектора сприятиме: удосконаленню управління державними фінансами; впровадженню системи стратегічного бюджетного планування на середньостроковий та довгостроковий періоди, а також програмно-цільового методу складання і виконання бюджетів; підвищенню дієвості системи фінансового контролю за бюджетним процесом.

На сьогодні Україна стоїть на порозі значних перетворень у сфері бухгалтерського обліку й фінансової звітності сектора державного управління. За кожним елементом реформи стоять структурні перебудови, які стосуються всіх суб'єктів сектора державного управління. Заходи, що їх передбачається здійснити в межах цих завдань, дадуть змогу подолати наявні недоліки системи бухгалтерського обліку й розв'язати нагальні проблеми у бюджетній сфері, сфері державних фінансів та в інших складових системи державного управління й удосконалити систему бухгалтерського обліку у державному секторі.

Література:

1. Мащенко К.С. Проблеми стандартизації фінансової звітності суб’єктів господарювання державного сектора / К.С. Мащенко // Науковий вісник : фінанси, банки, інвестиції. – 2011. – № 2. – С. 37–40.
2. Метелиця В.М. Проблемні питання модернізації обліку в державному секторі України / В.М. Метелиця // Облік і фінанси АПК. – 2009. – №4. – С. 80–83.
3. Фаріон А.І. Функції та елементи системи бухгалтерського обліку суб’єктів державного сектора економіки / А. Фаріон // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2010. – Вип. 14–15. – С. 278–296.
4. Choi F.D.S., Mueller G.G. International accounting. – 2-d ed., Preutice-Hall Int. 1992.
5. Nobes C., Parker K. Comparative International Accounting. – 7 – the ed., Pearson Education Limited, 2002.
6. Петрук О.М. Гармонізація національних систем бухгалтерського обліку: моногр. – Житомир: ЖДТУ, 2005. – 420 с.
7. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: моногр. – К. Центр учбової літератури, 2007. – 522 с.
8. Воронко Р. М. Облік у зарубіжних країнах: Навч. посібн./ Р.М. Воронко.− Львів: “Магнолія 2006”, 2009. − 744 с.
9. Висновок на проект Закону України “Про внесення змін до Закону України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні”, до проекту № 5435 від 14.12.2009.

6. TAXATION AND ACCOUNTING SYSTEM

Buryak P.
Professor
Bugil S.
Assistant Professor
Lviv State Academy of Finance

METHODOLOGICAL APPROACHES TO FORMATION AND ASSESSMENT OF THE CURRENT FINANCIAL STABILITY OF BORDER AREAS BUDGET

Буряк П.Ю.
д.е.н., професор
Бугіль С.Я.
к.е.н., доцент
Львівська державна фінансова академія

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНКИ ПОТОЧНОЇ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БЮДЖЕТІВ ПРИКОРДОННИХ ТЕРИТОРІЙ

Досліджено основні проблеми фінансової стійкості бюджетів та розроблено методичні підходи до формування та оцінки поточної фінансової стійкості бюджету і ефективності бюджетної політики регіону з врахуванням специфіки прикордонної території.
Ключові слова: *бюджет, фінансова стійкість, бюджетна політика, прикордонна територія.*

The main problems of financial sustainability budgets and methodical approaches to development and assessment of current financial stability and efficiency of budget budget policy in the region, taking into account the specific border area.
Key words: *budget, financial stability, fiscal policy, border area.*

Міжрегіональне співробітництво має винятково важливе значення в економічному розвитку сусідніх територіальних формувань шляхом поглибленої інтеграції в головних сферах їх діяльності. Наявність близько розташованого державного кордону за умови достатнього ступеня відкритості економіки змінює напрямки економічної діяльності суб'єктів господарювання прикордонної території на зовнішні ринки, багаторазово збільшуючи можливості створення спільних підприємств на основі використання сировинних, трудових, виробничих, інформаційних ресурсів даного регіону.

В даний час прикордонні території України, незважаючи на їх геополітичне положення і наявний потенціал, здебільшого є економічно нестабільними регіонами. Базові показники соціально-економічного розвитку переважної більшості прикордонних територій поступаються аналогічним середнім показникам в межах країни, а за деякими з них мають найгірші значення. У числі таких показників, зокрема обсяг ВВП на душу населення, інвестиції в основний капітал на душу населення, питома вага збиткових підприємств, рівень безробіття, питома вага населення з доходами нижче прожиткового мінімуму в загальній чисельності населення та ін.

Розвиток прикордонного співробітництва із сусідніми державами вимагає особливої уваги до бюджету прикордонного регіону, оскільки саме в ньому акумулюються основні фінансові ресурси території, і здійснюється їх подальший перерозподіл для вирішення завдань економічного і соціального розвитку регіону. При цьому успішне виконання поставлених завдань залежить від двох основних чинників: наявності у бюджету прикордонного регіону відповідної доходної бази; стійкості цієї бази.

На сучасному етапі питання формування місцевих бюджетів, покращення фінансової бази адміністративно-територіальних утворень є пріоритетними й висвітлюються у наукових працях провідних спеціалістів та вчених: Фролова С.М., Пасічника Ю.В., Балацького Є.О., Атаевої А.Г., Лучки А.В., Кичко І.І., Пушак Я.Я., Жебчук Р.Л. та ін.

Проте, наявність фундаментальних підходів до розкриття окремих аспектів тематики дослідження поєднується з відсутністю комплексного системного дослідження теоретичних уявлень про особливості бюджетів прикордонних регіонів, їх специфічних функцій і принципів побудови бюджетної системи прикордонній території. Сьогодні мало дослідженими залишаються питання економічного змісту бюджетної політики щодо прикордонних регіонів та концептуальні засади стратегії держави щодо забезпечення стійкості дохідної бази бюджетів прикордонних територій України. Не менш гостро стоять проблеми пошуку дієвих адекватних механізмів, що забезпечують результативність та ефективність стратегії з розвитку доходної бази бюджету прикордонної території. Недостатній ступінь розробленості даної проблематики підтверджує її актуальність і своєчасність.

Бюджет прикордонного регіону можна представити у вигляді відкритої системи, з притаманними їй системними ознаками: система складається з взаємозалежних і взаємодіючих елементів (бюджет прикордонного регіону, державний бюджет, суб'єкти господарювання та ін.); елементи системи мають просторово-часову структуру; система взаємопов'язана з зовнішнім середовищем, взаємодіє з нею, впливає на неї і змінюється сама (рис. 1).

Використання системного підходу до розкриття теоретичних основ бюджету прикордонного регіону, дозволяє виявити специфіку бюджетних потоків прикордонних територій. Специфіка обумовлена тим, що прикордонний регіон, з одного боку, має чіткі межі, як адміністративно-територіальне утворення, з іншого боку, являє собою економічний простір з розмитими межами, обумовленими зонами впливу (в тому числі і фінансового) суб'єктів регіональної економіки.

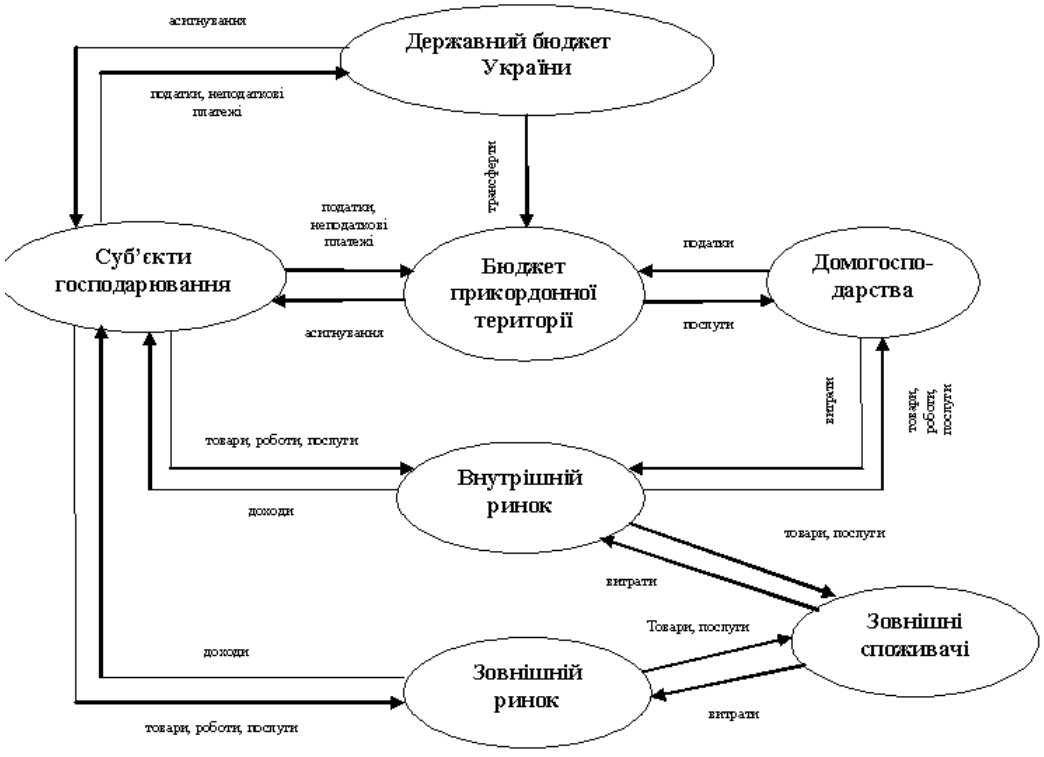


Рис. 1. Взаємозв'язки бюджету прикордонної території

Джерело: побудовано автором

Оскільки бюджет є найбільш широка фінансова категорія, то він виконує всі функції, властиві фінансам: формування бюджетного фонду (бюджетні доходи); використання бюджетного фонду (бюджетні витрати); контрольна. Ці функції властиві й бюджетам прикордонних регіонів. Однак, крім вищеназваних функцій, бюджет прикордонного регіону виконує і особливі функції, до числа яких можна віднести:

1. Інтеграційна функція, яка пов'язана з процесами взаємозалежності бюджету прикордонного регіону від ступеня інтенсивності зв'язків даних територій з суміжними державами.

2. Регулююча функція, орієнтована на розвиток прикордонних територій, а також їх економічний розвиток на основі бюджетного потенціалу.

Виділені функції дозволяють сформулювати основні принципи функціонування бюджетів прикордонних регіонів. Ці принципи доцільно розділені на базові (загальні) і додаткові (приватні), властиві бюджетам прикордонних регіонів. Базовими є принципи, сформульовані в Бюджетному кодексі, і характерні для функціонування всіх бюджетів бюджетної системи України. До додаткових принципів, які властиві бюджетам прикордонних територій, можна віднести: принцип просторового взаємодії бюджету прикордонного регіону; принцип фінансової стійкості бюджету прикордонного регіону; принцип оцінки бюджетних загроз; принцип комплексності (табл. 1).

Таблиця 1

Додаткові принципи функціонування бюджетів прикордонних регіонів

Принцип	Характеристика
Просторового взаємодії	Принцип просторового взаємодії бюджету прикордонного регіону є умовою реалізації інтеграційної функції бюджету прикордонної території і передбачає розвиток взаємодії бюджету прикордонного регіону з іншими суб'єктами економічного простору даної території
Фінансової стійкості	Принцип фінансової стійкості бюджету прикордонного регіону є умовою реалізації регулюючої функції бюджету прикордонної території. Пріоритетною складовою економічного розвитку прикордонного регіону має стати таке управління бюджетними потоками прикордонної території, яке з урахуванням потенціалу даної території дозволить сформувати цілісну, збалансовану, самостійну регіональну бюджетну систему.
Принцип оцінки бюджетних загроз	Принцип оцінки бюджетних загроз прикордонних регіонів передбачає визначення в ході бюджетного аналізу не тільки стійкості бюджету, але й оцінку бюджетних загроз прикордонної території та їх вплив на формування і виконання бюджету території.
Принцип комплексності	Принцип комплексності передбачає облік сукупності, як загальних властивостей, так і особливостей, характерних для бюджетів прикордонних територій в системі взаємовідносин міжбюджетного характеру. Механізм формування бюджетів прикордонних територій повинен мати відмінні, законодавчо закріплені характеристики.

Джерело: розроблено автором

Використання системного підходу до розкриття сутності бюджету прикордонного регіону, дозволяє зробити висновок про те, що для підвищення ефективності роботи системи, необхідно виявити і усунути причини, що негативно впливають на функціонування елементів системи. Досліджуючи вітчизняну бюджетну політику, слід відмітити, що при її реалізації щодо прикордонних регіонів не вирішено багато проблеми. Діюча система міжбюджетних відносин призвела до зниження рівня фінансового забезпечення більшості прикордонних територій. Аналіз динаміки доходної та видаткової частин консолідованих бюджетів прикордонних територій України свідчить про те, що ступінь податкової автономії місцевих органів влади прикордонних територій є низькою, темпи зростання видатків бюджетів прикордонних суб'єктів випереджають темпи зростання доходів останніх. Більшість прикордонних регіонів не здатні забезпечити свої витратні зобов'язання дохідними джерелами, оскільки їхні бюджети є дефіцитними.

На наше переконання, ефективна бюджетна політика повинна характеризуватися досягненням компромісу між регіональними інтересами держави та інтересами самих регіонів. Об'єднавчою метою державної бюджетної політики та політики самих прикордонних регіонів повинна стати стійкість і стабільність бюджетних відносин, підвищення зацікавленості прикордонних територій України у розвитку бюджетного потенціалу, в тому числі за рахунок інтенсивності бюджетних потоків прикордонній території.

Важливим напрямком бюджетної політики має стати розробка методологічних і методичних підходів до оцінки поточної фінансової стійкості бюджетів прикордонних територій. На нашу думку, стійкість бюджету необхідно розглядати з позиції поточної та довгострокової стійкості. У даному контексті поточна стійкість пов’язана зі здатністю бюджету адаптуватися до змін внутрішнього і зовнішнього середовища, а також із забезпеченням виконання зобов'язань; довгострокова стійкість бюджету орієнтована на формування бюджетного потенціалу у зв'язку із стратегією розвитку бюджетної системи. На рис. 2 відображені основні етапи проведення діагностики поточної фінансової стійкості бюджету і ефективності бюджетної політики регіону.

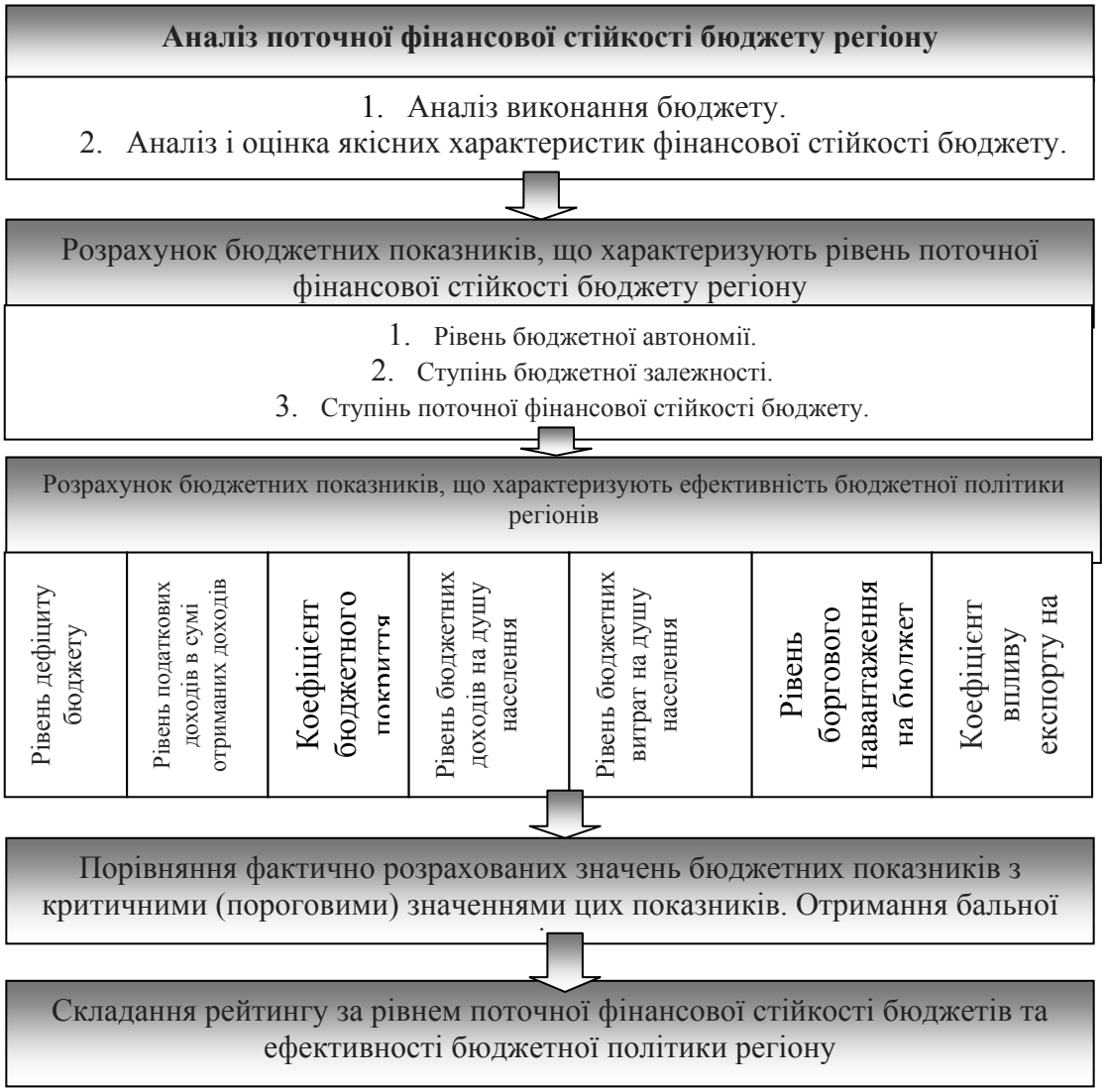


Рис. 2. Алгоритм діагностики поточної фінансової стійкості бюджету і ефективності бюджетної політики регіону з врахуванням специфіки прикордонної території
Джерело: побудовано автором

Таким чином, діагностика поточної стійкості бюджету регіону має включати оцінку якісних характеристик фінансової стійкості бюджету регіону за допомогою розрахунку низки бюджетних показників. При цьому необхідно використовувати особливі показники, які враховують специфіку прикордонних територій.

Marekha I.S.
Ph.D.
Katerynina M.P.
master of Finance and Credit
Sumy State University, Sumy, Ukraine

TAX-PREFERENCES REGULATION OF RESOURCE SAVING AIMED AT AGGREGATION OF ECOLOGICAL AND ECONOMIC LEVELS OF RATIONAL NATURE MANAGEMENT

Мареха І.С.
кандидат економічних наук
Катериніна М.П.
слухачка магістратури з фінансів і кредиту
Сумський державний університет, Суми, Україна

ПОДАТКОВО-ПРЕФЕРЕНЦІЙНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ У НАПРЯМКУ АГРЕГАЦІЇ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ РІВНІВ РАЦІОНАЛЬНОГО ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Обґрунтовано еколого-економічний зміст поняття «податково-преференційне регулювання» у сфері ресурсозбереження, виокремлено його системоутворюючі складові. Запропоновано екологічну класифікацію податково-преференційних рішень у сфері ресурсозбереження. Аргументовано, що агрегація рівнів раціонального природокористування, що спрямована на ресурсозбереження, найбільш ефективно реалізується через систему прийняття податково-преференційних рішень.
Ключові слова: *податково-преференційні рішення, ресурсозбереження, екологізація, раціональне природокористування*

An economic and ecological essence of 'tax-preference regulation' in resource saving is substantiated, its basic elements are outlined. The ecological classification of tax-preference decisions in resource saving is offered. It is proved that aggregation of the rational nature management levels, which is aimed at resource saving, can be the most effectively provided through tax-preferences decision-making system
Key words: *tax and preferences decisions, resource saving, ecologization, rational nature management*

Раціональне використання природних ресурсів є стратегічним пріоритетом розвитку європейських країн. У контексті національної парадигми сталого розвитку України [1] актуалізується необхідність дослідження питань раціонального природокористування й ефективного менеджменту природних ресурсів на предмет відповідності умовам сучасних глобалізаційних та інтеграційних процесів і узгодження з потребами у якісних природних активах майбутніх поколінь. Провідне місце в системі національного раціонального природокористування відводиться ресурсозбереженню.

Під ресурсозбереженням у природокористуванні ми розуміємо економічні відносини, що виникають між державою та суспільством з приводу раціонального поводження з природними ресурсами. Як екологічна категорія сталого розвитку, ресурсозбереження визначає альтернативне використання природних ресурсів і спрямоване на зниження екологічного навантаження. Як категорія економічна, ресурсозбереження задовольняє суспільні потреби у природних ресурсах у такий спосіб, який сприяє підвищенню економічної ефективності еколого-економічних систем як невід'ємної складової сталого розвитку.

Найпоширенішим економічним механізмом стимулювання ресурсозбереження є податково-преференційне регулювання. Почнемо дослідження з проблеми оподаткування ресурсозбереження. Перш за все, відзначимо, що оподаткування у сфері природокористування зводиться передусім до визначення об'єкта стягнення податків. Залежно від об'єкта оподаткування по-різному визначаються і його види. Так, у роботах [2, 3] використовуються поняття «оподаткування природних ресурсів» та «оподаткування

природокористування», в яких реалізуються принципи платності природокористування, що стимулює пряму економію ресурсів. Близьким до цих понять є термін «оподаткування ресурсопотоку» [4, 5], однак різниця полягає у тому, що ним позначається такий спосіб стягнення податків, за якого забезпечується мінімальне споживання природних ресурсів. На рентовідчужувальний характер оподаткування вказує поняття «оподаткування експлуатації природних ресурсів» [6], яким затверджується ощадливий принцип «користувач платить» за право використання обмеженого ресурсу. Природоохоронна складова ресурсозбереження «забруднювач платить» реалізується в системі понять «оподаткування забруднення довкілля» [7, 8], «оподаткування шкідливих викидів» [9], «екологічне оподаткування» [10, 11] тощо. Щодо наступного об'єкта дослідження – преференційного регулювання ресурсозбереження – відзначимо, що воно полягає у наданні пільг податкового та неподаткового характеру (цінових, кредитних, інвестиційних). Принагідно зауважимо, що преференційне регулювання ресурсозбереження не потребує специфічного аналізу його понятійного апарату, оскільки у процесі огляду літератури нами не було виявлено суттєвих категоріальних відмінностей.

Пропонуємо узагальнити існуючі підходи до проблеми стимулювання ресурсозбереження через застосування комплексного поняття «податково-преференційне регулювання». Вважаємо, що його еколого-економічний зміст є рівнозначним поняттю «природовідшкодування». За своїм змістовим наповненням поняття природовідшкодування є двоїстим: з одного боку, воно означає компенсацію еколого-економічного збитку, заподіяного довкіллю екодеструктивною діяльністю (інтернальне природовідшкодування), яка набуває вартісного вираження через природооподаткування; з іншого боку, воно передбачає компенсацію фінансових сум суб'єктам господарювання внаслідок впровадження заходів з охорони та відтворення природних ресурсів (екстра-ліквідне природовідшкодування) і відноситься до природоопільгування.

Інтернальне природовідшкодування ґрунтується на концепції інтерналізації негативних екологічних екстерналій та передбачає включення побічних зовнішніх ефектів до складу витрат виробництва тих суб'єктів природогосподарювання, діяльність яких викликала ці ефекти, шляхом сплати податку А. Пігу. У такому разі відбувається зміщення податкового тягаря з «жертви забруднення» на його «винуватця» та забезпечується суспільна справедливість. У сучасній практиці до зовнішніх ефектів можуть відноситися: обсяги забруднення, обсяги вичерпання та надмірна експлуатація природних ресурсів (боргові зобов'язання перед майбутніми поколіннями). Тому, відповідно, об'єктами оподаткування можуть виступати: якість природних ресурсів, обсяги експлуатації природних ресурсів, доходи від експлуатації природних ресурсів, еколого-економічний збиток. Регулювання ресурсозбереження заходами податкового впливу відбувається у напрямках природоохорони та природовідтворення. Підкреслимо, що податки попереджують утворення екологічної антиренти (прибутку за рахунок хижацького ставлення до довкілля), однак є пасивними інструментами ресурсозбереження, оскільки відносяться на витрати підприємства та генерують загрози (ризики) втрати платоспроможності через можливість досягнення такого критичного рівня, який може спровокувати банкрутство.

Екстра-ліквідне природовідшкодування відбувається у формі вивільнення додаткових коштів у структурі фінансового капіталу «зелених» (соціально відповідальних) бізнес-структур та подальшого зростання рівня ліквідності (ефективності) активів завдяки преференціям (природоопільгуванню), застосування яких дозволяє підприємству маневрувати у ціновій, інвестиційній політиці та у сфері управління витратами і корпоративним прибутком. Відзначимо, що показники приросту коштів за рахунок здійснення заходів з ресурсозбереження є другорядними, або додатковими (екстра-показниками), по відношенню до показників основної економічної діяльності. Регулювання ресурсозбереження заходами преференційного впливу відбувається у напрямках природоохорони, природовідтворення та екоконструктивного природоперетворення.

Преференційні рішення виступають активними економічними заходами з ресурсозбереження, оскільки використовують механізми позитивної мотивації.

З урахуванням вищезазначеного, податково-преференційне регулювання у сфері ресурсозбереження можна розглядати як сукупність еколого-економічних заходів з інтернального (податковий аспект) та екстра-ліквідного природовідшкодування (пільговий аспект), здійснюваних з метою охорони, відтворення та екоконструктивного природоперетворення.

Наведемо екологічну класифікацію податково-преференційних рішень у сфері ресурсозбереження:

1. Деструктивно-превентивні податкові рішення – об'єктами оподаткування можуть виступати якість навколишнього середовища (вуглецеві податки, податок за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин стаціонарними джерелами забруднення, податок на шумове забруднення, податок на розміщення відходів тощо), обсяги споживання (податок на споживання енергетичних продуктів) та використання природних ресурсів (плата за природний газ, плата за користування надрами для видобування корисних копалин, збір за спеціальне використання води тощо) або дохід від використання природних ресурсів (податок на доходи нафтовидобувних компаній, податок на доходи від використання невідновлювальних природних ресурсів тощо). Ця група податкових рішень має на меті попередження дестабілізуючого антропотехногенно обумовленого впливу на навколишнє середовище.

2. Природостабілізуючі податкові рішення – об'єктами оподаткування можуть виступати несприятливі природні явища (податок на затоплення), збиток від нестійкого споживання та використання природних ресурсів (податок на екологічний слід) або результати природоруйнівної господарської діяльності (утилізаційний збір, податок на продукцію, що містить екологічно шкідливі речовини (напр. мийні засоби, що містять фосфати, мінеральні добрива), податок на упаковку тощо). Мета даного набору податкових рішень – стабілізація та подолання негативних наслідків природного або антропогенного впливу на навколишнє середовище .

3. Екологобезпечні преференційні рішення – віднесення до складу витрат платника податку на прибуток підприємств витрат природоохоронного призначення, звільнення від оподаткування податком на прибуток підприємств доходів фондів, створених з метою екологічної діяльності, зниження ставки ПДВ у випадку випуску екологічно чистої, безпечної продукції (екологічний ПДВ), застосування методу прискореної амортизації для обладнання, призначеного для контролю за забрудненням навколишнього середовища.

4. Ресурсоощадні преференційні рішення – надбавка до закупівельної ціни електроенергії, що виробляється з відновних енергетичних ресурсів або порівняно менш вичерпних джерел енергії (зелений тариф), звільнення від оподаткування внаслідок підвищення енергоефективності виробництва, раціонального використання паливно-енергетичних ресурсів (як правило, енергоощадні), пільгові кредити на реалізацію програм зі збереження клімату (кліматоощадні) тощо.

Проаналізуємо податково-преференційні рішення у сфері ресурсозбереження на предмет зв'язку з еколого-економічними рівнями та методами раціонального природокористування (табл. 1).

Стає зрозумілим (табл. 1), що комплексне ресурсозбереження досягається шляхом агрегації (укрупнення) рівнів раціонального природокористування. Агрегування еколого-економічних рівнів є, по суті, еквівалентом суспільного попиту на ресурсозбереження. В залежності від типу регуляторного впливу (податкового або преференційного) суспільний попит на ресурсозбереження поділяється на пасивний та активний відповідно. Відсутність або неефективність (фрагментарність) регулюючих заходів спричиняють антипопит, або ресурсомарнотратний тип економічного зростання. Таким чином, податково-преференційні інструменти, що володіють значним потенціалом для регулювання ресурсозбереження,

можуть використовуватися з метою агрегації еколого-економічних рівнів природокористування.

Таблиця 1

Взаємозв'язок податково-преференційних рішень у ресурсозбереженні з рівнями та методами раціонального природокористування

Еколого-економічні рівні раціонального природокористування	Методи ресурсозбереження	Типологія екологічно обумовлених податково-преференційних рішень	
		Податкові рішення	Преференційні рішення
Природоохорона	Пряма економія, часткова регенерація, консервація	Деструктивно-превентивні	Екологобезпечні
Природовідтворення	Ресурсополіпшуюча економія, регенерація, рециркуляція ресурсопотоку, утилізація відходів	Природостабілізуючі	Ресурсоощадні
Екоконструктивне природоперетворення	Ресурсозаміщуюча економія, екологічна конверсія, дематеріалізація	Прийняття рішень є екологічно не доцільним	Енергооощадні, кліматоощадні

Ефективна реалізація цього принципу на практиці стане потужним чинником перетворення України та країн Європейського Союзу на ресурсоефективні держави.

Література:

1. Національна парадигма сталого розвитку України / за заг. ред. Б.Є. Патона. – К.: ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України», 2012. – 72 С.
2. Boadway R. The Taxation of Natural Resources. Principles and Policy Issues / R. Boadway, F. Flatters: Working Paper, Policy Research Department – 1993. – 72 P.
3. Мандзик В.М. Світовий досвід справляння платежів за користування водними ресурсами / В.М. Мандзик // Економіка природокористування і охорони довкілля. — К.: РВПС України НАН України, 2008. — С. 179–186.
4. Вовк В.І. Екологічна економіка – від доктрини до політики: доповідь на круглому столі з екологічної економіки в НаУКМА) [Електронний ресурс]. – Режим доступу до наукової доповіді: http://clubofrome.org.ua/.
5. Маслюківська О. Необхідність та передумови оподаткування ресурсопотоку в сучасному світі / О. Маслюківська: Проблеми і перспективи функціонування інноваційної системи держави в умовах глобалізації : Тези XIII Міжнародної науково-практичної конференції 27-28 вересня 2007 р. – Луцьк: «Вежа», 2007. – С. 105–108
6. Веклич О. Економічний механізм екологічного регулювання в Україні / О. Веклич. – Київ: УІНСІР, 2003. – 89 с. – С. 36.
7. Mahmoud M. Taxation of Pollution / M. Mahmoud [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://digital.library.okstate.edu/.
8. Ramos R. Taxing Pollution / R. Ramos [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uvm.edu/.
9. Долан Э. Экономикс [Текст] / Э. Долан, Б. Домненко: Англо-русский словарь-справочник. – М.: Лазурь, 1994. – 544 с.
10. Березюк С. Сучасний стан та перспективи розвитку екологічного оподаткування в Україні / С. Березюк // Збірник наукових праць ВНАУ: Серія Економічні науки. – 2012. – Том 2. – № 4. – С. 8–15.
11. Волковець Т. В. Аналіз застосування екологічних податків в Україні та за кордоном / Т. В. Волковець // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: збірник наукових праць : – Суми: ДВНЗ "УАБС НБУ", 2012. – Вип. 35. – С. 249–257.

Omelchenko L.C.
Ph.D., Assoc. Professor
Laktionova O.E.
Ph.D., Assoc.
Azov State Technical University, Mariypol

FINANCIALAUTSORSING IN TAX ADMINISTRATION

Омельченко Л.С.
к.э.н., профессор
Лактионова О.Е.
к.э.н., доцент
Приазовский государственный технический университет, Мариуполь

ФИНАНСОВЫЙ АУТСОРСИНГ В НАЛОГОВОМ АДМИНИСТРИРОВАНИИ

Статья посвящена проблеме повышения эффективности налогового администрирования, для чего предлагается использовать инструмент финансового аутсорсинга и создавать центры финансового аутсорсинга по оказанию услуг ведения процессов бухгалтерского, налогового учета и управления финансами для субъектов предпринимательской деятельности. Это позволит частично переориентировать фискальную функцию налогового администрирования на стимулирующую, что будет способствовать развитию инновационной экономики.

***Ключевые слова**: налоговое администрирование, фискальная и стимулирующая функции налогообложения, финансовый аутсорсинг.*

Article is devoted to improve the efficiency of tax administration, which proposed to use the tool of financial outsourcing and establish regional community centers to provide services to manage the process of accounting, tax accounting and financial management. This will partly reorient fiscal function of the tax administration on stimulating that will facilitate the development of innovative economy in the country.

***Keywords**: tax administration, fiscal and incentive function of taxation, financial outsourcing.*

Налоговое администрирование, как один из механизмов повышения эффективности налоговой системы государства, нуждается в разработке новых форм и методов, базирующихся на более качественном содержании всех его составляющих, способствующих более успешному решению социально – экономических задач в стране и отдельных регионах.

Налоговая политика любой страны должна способствовать решению задач модернизации экономики, обеспечения необходимого уровня доходов в формировании государственного бюджета.

При разработке налоговой политики, как правило, используются в различных странах налоговые механизмы для стимулирования инновационной, инвестиционной деятельности и человеческого капитала.

На сегодншний день налоговая система Украины требует ускоренного ее совершенствования для преодоления экономического и финансового кризиса.

Введение налоговых стимулов для развития инновационной экономики, на наш взгляд, позволит разрешить многие экономические и социальные проблемы, которые усложнены и политическим кризисом.

Уже давно возникла проблема разработки методологических основ налогового администрирования, адекватных современным требованиям экономического развития, в т.ч. с использованием современных инструментов, таких как финансовый аутсорсинг. Исследованию финансового аутсорсинга (далее F&A**),** как экономической категории, генезису F&A, как научно – практического направления посвящена работа авторов [1].

Проблема использования F&A в организации налогового администрирования в работах отечественных экономистов не обозначена и не исследована, что определяет актуальность данного направления. Налоговое администрирование (далее НА) является одним из механизмов повышения эффективности налоговой системы, ее управляемости и

качественных изменений в экономике страны. Налоговое администрирование рассматривается как активный структурный элемент налоговой системы, способствующий ее устойчивому и эффективному функционированию.

Проблема налогового администррования непосредственно связана с повышением эффективности налоговой системы, с качественным улучшением собираемости налогов. Формирование методологии использования инструмента F&A в организации НА позволит создать качественно новые направления совершенствования взаимоотношений налогоплательщиков, налоговых органов и других участников налоговых взаимосвязей в системе налогового администрирования. Авторами на концептуальном уровне, показана роль F&A в повышении эффективности НА и в целом налоговой системы. Модель эффективного НА и место F&A в методологии налогового администрирования, предложенные авторами имеют следующий вид, представленный на рис.1.

По мнению авторов, модель F&A в составных элементах НА может быть использована как основа для совершенствования системы налогового администрирования. Применение модели в практике организации налогового администрирования будет способствовать объединению всех направлений деятельности налоговой службы, как единой интегральной системы в целях повышения эффективности ее функционирования. Использование инструмента F&A в инструментарии НА, на наш взгляд, будет способствовать повышению эффективности организации НА и налоговой системы в целом, а также усилению ее роли в инновационных процессах.

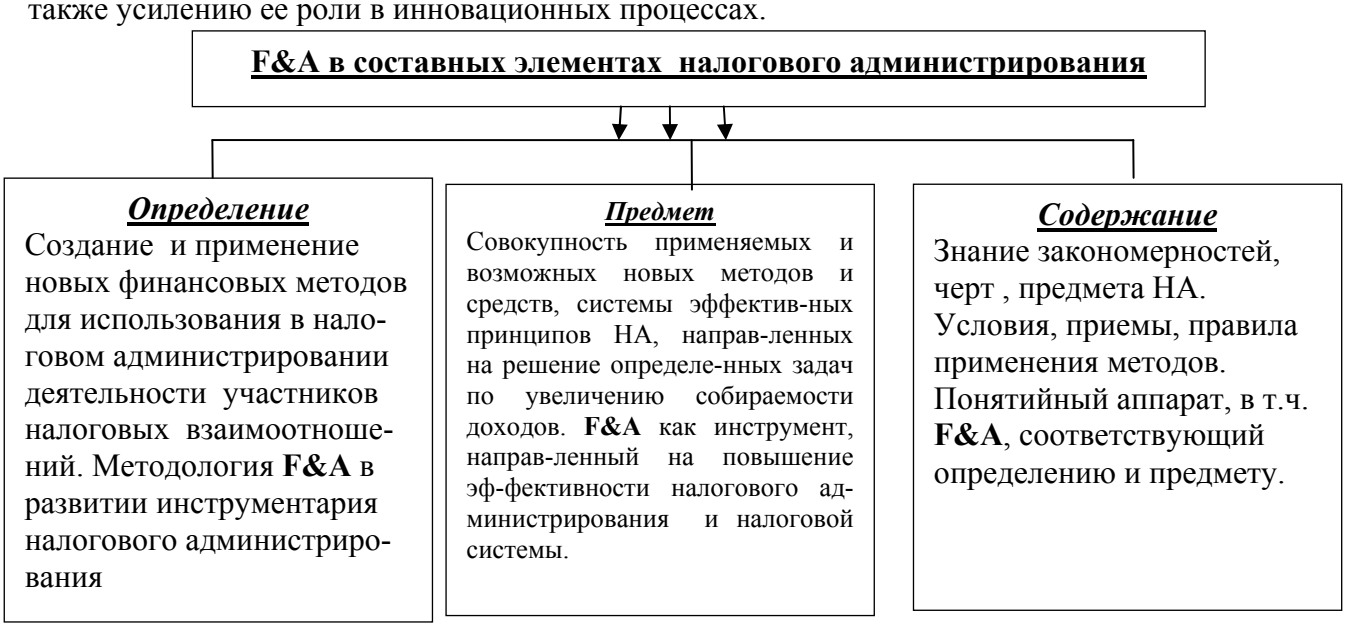


Рис.1. F&A в составных элементах налогового администрирования [2, с.7] (доработанно авторами)

Известно, что налоговое администрирование – это совокупность организационных действий государственных органов по формированию эффективной налоговой среды, обеспечивающей удовлетворение потребностей государства по устойчивому наполнению бюджетной системы налоговыми платежами и созданию благоприятных налоговых условий для налогоплательщиков, как юридических, так и физических лиц. Присутствие аутсорсера по оказанию услуг F&A в структуре НА будет способствовать развитию налогового менталитета, который характеризуется как уровень экономического сознания по отношению к уплате установленных налогов и сборов.

Следует отметить, что существующая модель налогового администрирования в Украине – фискальная (агрессивная). Задача аутсорсера в структуре НА должна быть направлена на смещение фискальной функции налогового администрирования в направлении стимулирующей. И при такой обновленной структуре налогового администрирования вся ответственность и риски налогоплательщика за неправильное

исчисление налогов будет перенесена на аутсорсера, деятельность которого должна быть застрахована.

Услуги аутсорсера будут способствовать преодолению такого негативного явления, как рост трансакционных издержек налогоплательщиков, которые связаны с затратами по организации налогового учета, отчетности, начислению и уплате налогов, издержками исполнения налоговых обязательств, уплатой штрафных санкций и пени, налогового планирования, налогового контроля. В зарубежной практике для повышения эффективности НА формируются центры коллективных услуг - SSC (англ.shared services centre) по оказанию услуг бухгалтерского, налогового учета и управлению финансами [3,4]. Эти центры (SSC) в мировой практике принимают участие в процессе налогового администрирования на договорной основе.

SSC-аутсорсеры по управлению финансами осуществляют также процессы, связанные с бюджетированием, управлением кредиторской и дебиторской задолженностями, налоговым планированием, управлением капиталом, управлением финансовой и экономической безопасностью своих клиентов - налогоплательщиков и др. Клиентам-пользователям услуг таких центров нет необходимости содержать бухгалтерскую, финансовую службы, что сокращает фонд оплаты труда и начислений на него, снижаются издержки, связанные с процессом ведения учета и управления финансами, а это способствует повышению финансовой устойчивости и стимулированию их экономического развития.

Начало этого направления в налоговой политике получило свое развитие в 80-х годах в развитых странах Европы и Америки. Причем, клиентам-пользователям услуг F&A, государством предоставлялись налоговые льготы по отдельным налоговым платежам, что способствовало повышению спроса на эти услуги и экономическому и инновационному развитию субъектов.

Центры SSC, выполняя вспомогательные, неосновные функции по предоставлению услуг в т.ч. и по обработке бухгалтерской и финансовой информации для субъектов хозяйствования, способствуют их становлению как инновационно-активных. В практике развитых стран для стимулирования спроса на услуги финансового аутсорсинга фирмам предоставляются эти услуги за счет бюджетных средств.

Предоставление услуг по выполнению неключевых бизнес-процессов (в т.ч.ведение бухгалтерского, налогового учета и управление финансами –Financial Services), обеспечивало ряд преимуществ клиентам. Во-первых, позволяло сконцентрироваться на основных бизнес - процессах, в т.ч. на проведении научно–исследовательских и опытно-конструкторских разработках. Во-вторых, способствовало снижению себестоимости за счет уменьшения затрат на ведение неключевых бизнес-процессов, переданных на аутсорсинг.

Вывод. Сделан вывод о целесообразности использования инструмента F&A в методологии и в организации налогового администрирования. С этой целью предложено создание центров услуг (SSC), оказывающих услуги финансового аутсорсинга (ведение бухгалтерского, налогового учета и управление финансами), что позволит снизить рост трансакционных издержек налогоплательщиков, связанных с процессами ведения бухгалтерского, налогового учета и управления финансами, особенно для предприятий МСБ, что будет способствовать обеспечению стабилизации налоговых поступлений в бюджет, инновационному развитию предприятий, а также усилит стимулирующие и организационые функции налогового администрирования.

Кроме того, использование услуг F&A, предоставляемых SSC для клиентов–налогоплательщиков, будет способствовать развитию новых направлений взаимоотношений налогоплательщиков, налоговых органов, и других участников налоговых взаимосвязей в системе налогового администрирования. С нашей точки зрения, рассмотренное направление имеет большое значение для развития национальной экономики и требует дальнейших исследований.

Литература:

1. Омельченко Л.С., Лактионова О.Е. Финансовый аутсорсинг в управлении финансами предприятий, тенденции развития международной практики. Економіка і фінанси.Scietific jornal, Economics and Finance, травень,№5, 2014 г.С.72-82
2. Хочуев В.А. Становление и развитие налогового администрирования в России. Дис. д.э.н., 2010 г.С.5.
3. М. Мэй. Трансформация функций финансов: Пер. с англ. – М.: ИНФРА_М., 2005._XX
4. Ioan I. ANDONE, Vasile-Daniel W. PAVALOAIA Al. I. Cuza University of Iasi, Faculty of Economics and Business Administration Outsourcing the Business Services *Informatica Economica* vol. 14, no. 1/2010, p.160-170

Tarasyuk H. V.
Postgraduate student
Lviv Ivan Franko National University, Ukraine

FISCAL INSTRUMENTS OF SMALL ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT STIMULATION

Тарасюк Г. В.
аспірант
Львівський національний університет ім. І. Франка, Україна

ФІСКАЛЬНІ ІНСТРУМЕНТИ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

The determinant role of small entrepreneurship in national economy development is described. The main factors which restrain small entrepreneurship development are indicated. Despite the world experience the main instruments of tax stimulation are highlighted. Special attention is paid to employment stimulation.
Key words: *small entrepreneurship, tax instruments, employment stimulation.*

У статті описано визначальну роль малого підприємництва у розвитку національної економіки. Виокремлено основні чинники, які стримують розвиток малого підприємництва. З урахуванням світового досвіду виділено головні інструменти податкового стимулювання. Особлива увага приділена стимулюванню зайнятості.
Ключові слова: *мале підприємництво, податкові інструменти, стимулювання зайнятості.*

На сучасному етапі становлення національної економічної системи саме мале підприємництво повинне стати рушійною силою її ефективного розвитку. Адже в умовах динамічної зміни ринкової кон'юнктури, бурхливого інноваційного розвитку, високого рівня конкуренції, дефіциту фінансових ресурсів ринок вимагає більш гнучкого підходу до ведення господарської діяльності, що може забезпечити саме мале підприємництво. Ключова роль малого підприємництва проявляється і в тому, що воно є інвестором національної економіки. Саме тому особливо актуальним є питання стимулювання розвитку малого підприємництва, зокрема шляхом використання відповідних фіскальних інструментів.

Питанням застосування податкових механізмів стимулювання розвитку малого підприємництва приділяли свою увагу такі вітчизняні науковці як Варналій З., Іванов Ю., Крисоватий А., Луніна І., Молдован О., Опарін В., Соколовська А. Доробки цих авторів знайшли своє відображення як у розвитку економічної науки, так і у практичних аспектах загальнонаціональних програм розвитку. Проте, незважаючи на значні напрацювання вітчизняних науковців у даній сфері, все ж відчувається брак уваги до малих підприємств зі сторони держави.

Відомо, що серед основних чинників, які стримують розвиток малого підприємництва є:

- обмежений доступ до кредитних ресурсів;
- обмежений доступ до ринку;
- обмежений доступ до інновацій та досліджень;
- високий рівень конкуренції.

Перелічені умови ведення господарської діяльності суттєво зменшують можливості розвитку малих підприємств порівняно з великими. Саме тому уряд всіляко повинен стимулювати їхню активність, в т. ч. використовуючи податкові інструменти. Користь для національної економіки від таких податкових пільг очевидна. Перш за все, вона полягає у підвищенні конкурентоспроможності економіки, що чинить позитивний вплив на соціально-економічний розвиток, оновлення виробничих фондів, підвищення рівня зайнятості та заробітної плати тощо [1]. Надані сьогодні податкові пільги розширять податкову базу у майбутньому за рахунок зростання економічної ефективності.

Застосування дієвих податкових інструментів може стати серйозним поштовхом вперед для ефективного розвитку малого підприємництва в Україні.

Проаналізувавши світову практику застосування податкових інструментів, Молдован О. виділяє наступні їх групи залежно від поставленої мети [2]:

1. Збільшення внутрішніх фінансових ресурсів для активізації господарської діяльності (зниження загальної ставки податку на прибуток, зниження ставки на капіталізований прибуток, податкові канікули, податковий кредит на умовах строковості та повернення, спеціальні податкові пільги).
2. Зменшення податкового тягаря для інвестицій (надання можливості створення спеціальних інвестиційних резервів, зниження ставки податку на прибуток, який використовується у цілях реінвестування, інвестиційний податковий кредит, одноразова амортизація).
3. Стимулювання інноваційної діяльності (інноваційний податковий кредит).
4. Стимулювання зайнятості (зниження ставок соціальних внесків для роботодавців, податковий кредит на зайнятість, податковий кредит на витрати, пов’язані з оплатою праці науково-дослідницької діяльності).

У даній статті ми звернемо свою увагу на останню групу податкових інструментів, оскільки однією з найбільших проблем малого підприємництва вважаємо саме питання тіньового ринку праці в Україні. Заходи податкової політики належать до непрямих способів впливу на зайнятість населення.

При цьому вважаємо за доцільне вивчення та використання передового світового досвіду з метою адаптації його до вітчизняних умов ведення підприємницької діяльності.

Свого часу у Канаді найважливішим пріоритетом уряду було створення нових робочих місць, а їх двигуном були визнані малі підприємства. Таким чином, щоб відзначити те, яку важливу роль відіграють малі підприємства у забезпеченні робочих місць, у 2011 р. у Канаді тимчасово був уведений податковий кредит на зайнятість (*Hiring Credit for Small Business).* Право на цей кредит отримували ті роботодавці, які у 2010 р. сплатили страхових внесків у сумі 10 тис. доларів або менше, а їхній розмір у 2011 р. перевищував минулорічний показник. Обсяг даного кредиту розраховувався як різниця між цими двома сумами, але максимально міг досягати 1 тис. доларів [3]. Така допомога малому бізнесу давала можливість часткового покриття витрат на наймання нових працівників і користування новими економічними можливостями. Щоб забезпечити створення нових робочих місць, у бюджеті 2012 р. було продовжено можливість використання цього податкового кредиту на зайнятість. У тому ж році ним скористалися близько 536 тис. роботодавців. У свою чергу, це дозволило роботодавцям заощадити близько 205 млн. доларів, які потім могли бути повторно інвестовані у бізнес. В економічному плані дій на 2013 р. податковий кредит на зайнятість був знову продовжений і розширений. Тепер право на його використання отримали ті, хто у 2012 р. заплатили страхових внесків менше, ніж 15 тис. доларів. За оцінками експертів, кредитом скористалися 560 тис. роботодавців, що дозволило малим підприємствам реінвестувати близько 225 млн. доларів на створення нових робочих місць [4].

У вересні 2014 року уряд Канади представив громадськості новий робочий кредит для малого бізнесу *(Small Business Job Credit)*. Цей податковий інструмент дає право роботодавцям, які у 2015-2016 рр. сплачуватимуть страхових внесків у розмірі, меншому,

ніж 15 тис. доларів, знизити розмір страхових премій на 15%, що в загальному підсумку дасть можливість малому бізнесу заощадити більше, ніж 550 млн. доларів за 2 роки [5].

Проте існує чимало протиріч щодо ефективності та дієвості використання нової податкової пільги. Якщо обов'язковою умовою отримання податкового кредиту на зайнятість було збільшення розмірів страхових внесків роботодавця у поточному році порівняно з попереднім, що, фактично, було можливим лише при збільшенні кількості найманих працівників та/або збільшенні заробітної плати існуючих, то робочий кредит для малого бізнесу такої умови не передбачає.

Як наслідок, критики даної податкової пільги зазначають, що тепер роботодавцям буде вигідно на певному етапі звільняти працівників чи зменшувати їм заробітні плати (рис. 1). Фірма може мати всього кілька працівників, сплачувати нижчі страхові внески, не збільшуючи їхній розмір, та все одно матиме право на отримання податкового кредиту.

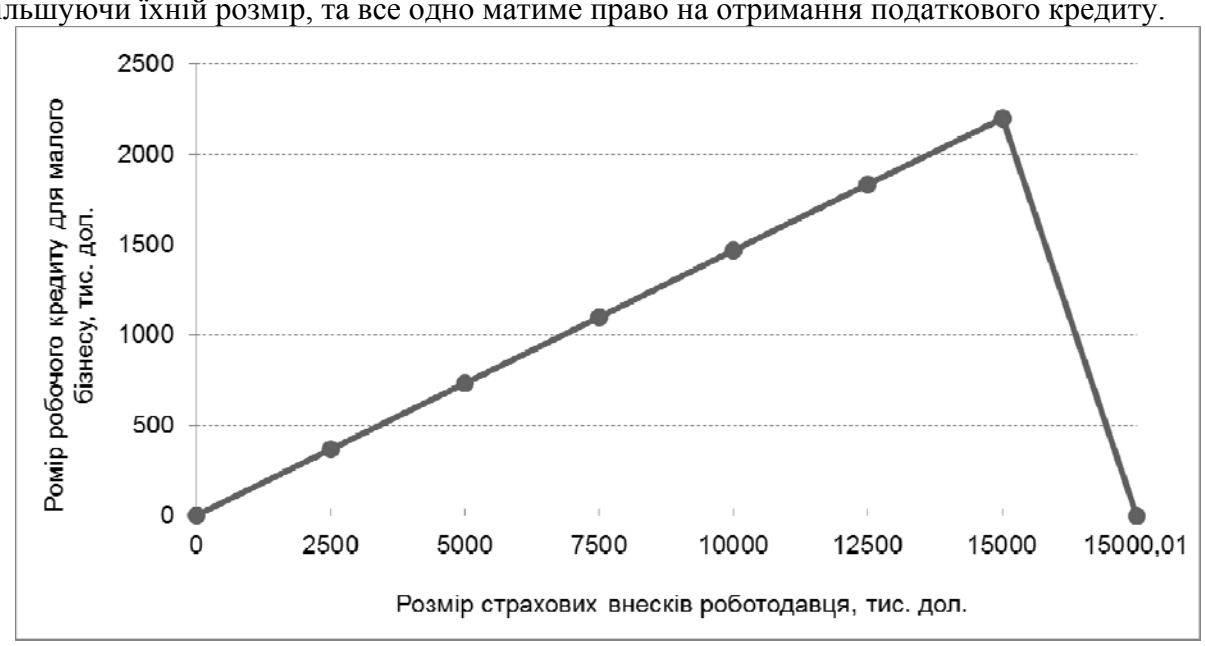


Рис. 1. Розмір робочого кредиту для малого бізнесу в Канаді*

**Джерело: складено автором на основі [6]*

Варто зауважити, що завдяки такій інноваційній політиці у сфері податкового регулювання в Канаді було створено понад 1,1 млн. робочих місць з часів рецесії, і за цим показником зараз вона займає одне з найвищих місць у Великій сімці.

Цікавим та вартим уваги є також досвід Угорщини у сфері стимулювання зайнятості. З метою захисту робочих місць та покращення становища малих і середніх підприємств, влітку 2012 р. уряд Угорщини прийняв «План захисту робочих місць». З 2013 р. окремі групи роботодавців були повністю або частково звільнені від сплати соціального внеску та було запроваджено два нові податкові режими для малих та середніх підприємств.

Початково розмір соціального внеску для роботодавців в Угорщині становить 27%. Проте були введені наступні розміри податкових пільг у сфері соціального внеску [7, с. 49]:

– 27% на працівників, які влаштовані на посадах, що не потребують кваліфікації;
– 14,5 % на працівників, молодших, ніж 25 і старших, ніж 55 років;
– 27% на працівників, які працевлаштовані перші 2 роки та 14,5% на працівників, які працевлаштовані третій рік за умови, що вони були працевлаштовані після довгого пошуку роботи;
– 27% на працівників, які працевлаштовані перші 2 роки та 14,5% на третій рік за умови, що вони були працевлаштовані після відпустки по догляду за дитиною;
– 27% на працівників, які працевлаштовані як дослідники;

Вважаємо таку податкову політику уряду досить ефективною для стимулювання розвитку малого підприємництва загалом та легалізації зайнятості зокрема.

Що стосується податкового стимулювання збільшення рівня зайнятості та його легалізації в Україні, то основним стримуючим фактором вважаємо надмірно високий розмір єдиного соціального внеску. На рис. 2 зображено порівняння страхових внесків в Україні з аналогічними показниками у світі.

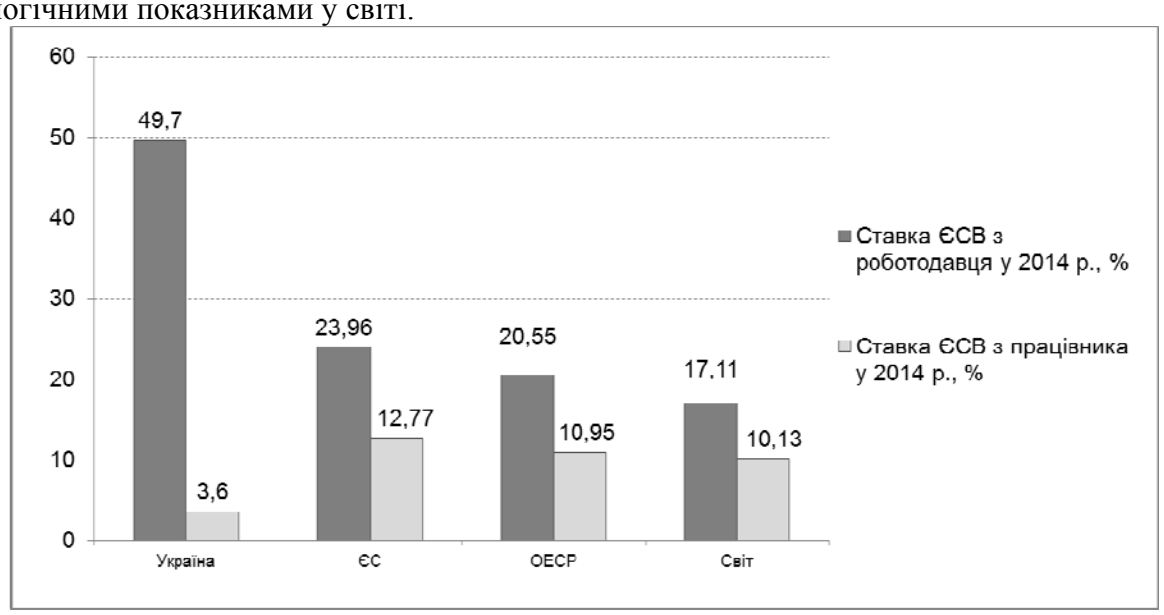


Рис. 2. Розмір єдиного соціального внеску в Україні та світі *

**Джерело: складено автором на основі [8, 9]*

Для боротьби з тіньовими зарплатами у 2015 р. уряд пропонує зменшити розмір єдиного соціального внеску. Відомо, що зараз в Україні він залежить від класу професійного ризику та становить для роботодавця від 36,76% до 49,7%. Якщо роботодавець працює за різними напрямами видів діяльності, то клас професійного ризику визначать згідно основного виду економічної діяльності. Пропонується запровадження фіксованої суми за ставкою 37% (І варіант) або 41% (ІІ варіант) на мінімальну зарплату. На суму перевищення зарплати найманого працівника над розміром мінімальної заробітної плати нараховуватиметься або 19% ЄСВ у І варіанті, або 15% у ІІ варіанті [10, с. 5]. Очікується, що таким чином вже у 2015 році вдасться легалізувати зарплати у розмірі 11-12 млрд. грн.

Компенсувати недонадходження до бюджету за рахунок скорочення соціальних внесків планується за рахунок прогресивної шкали оподаткування з податку на доходи фізичних осіб. Наповнювати державний бюджет, безумовно, потрібно. Проте, на нашу думку, застосування прогресивної шкали оподаткування ПДФО не сприятиме абсолютній легалізації доходів.

У напрямку вдосконалення застосування податкових інструментів у малому підприємництві з метою збільшення зайнятості та легалізації доходів вважаємо за доцільне зниження ставки єдиного соціального внеску для роботодавців з частковим перекладенням податкового тягаря на найманих працівників. Зниження податкового навантаження на підприємства, що наймають працівників для інвестиційно-інноваційної діяльності стимулюватиме малі підприємства розвиватися у цьому напрямку, що згодом дасть позитивний економічний ефект. Особливо актуальним для України вважаємо податкові пільги для підприємців, які працевлаштовують молоді кадри без досвіду роботи.

Література:

1. Молдован О.О., Мєдведкова Н. С. Щодо доцільності запровадження податкових механізмів стимулювання інноваційно-інвестиційного розвитку в Україні. Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://www.niss.gov.ua/articles/1315/
2. Молдован О.О. Реформування системи фіскальної підтримки малого підприємництва в Україні в контексті світового досвіду / О. О. Молдован // Вісник економічної науки України. – 2014. – №1. – С. 73-77

3. Hiring credit for small business [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.cra-arc.gc.ca/gncy/bdgt/2011/qa17-eng.html
4. Hiring credit for small business [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://actionplan.gc.ca/en/initiative/hiring-credit-small-business
5. Harper Government Introduces Small Business Tax Credit [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.fin.gc.ca/n14/14-120-eng.asp
6. The Small Business Job Credit actually makes it weirdly profitable to fire people [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.canadianbusiness.com/blogs-and-comment/ei-premium-cut-encourages-firing-wage-reduction/
7. Doing Business in Hungary 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.doingbusinessinhungary.com/documents/Doing%20Busienss %20in%20Hungary%202013%20-%20RSM%20DTM%20Hungary%20Plc._Szucs% 20and%20partners.pdf
8. Highest employee social security rates tax table [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kpmg.com/Global/en/services/Tax/tax-tools-and-resources/Pages/highest-employee-social-security-tax-rate-table.aspx
9. Highest employer social security rates tax table [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kpmg.com/Global/en/services/Tax/tax-tools-and-resources/Pages/highest-employer-social-security-rates-tax-table.aspx
10. Бюджетний літопис: 2 квартал 2014 р. // Проект «Популярна економіка: ціна держави». – 2014. – № 24. – 13 с.

7. ECONOMIC SECURITY OF BUSINESS ENTITIES

Andrienko V.M.
associate professor, doctoral
PVNZ "University of Economics and Law" Krok"

THE CONCEPT OF CREATING AN INDEPENDENT EXTERNAL AUDIT OF SAFETY MANAGEMENT SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY CONSTRUCTION COMPANIES

Андрієнко В.М.
к.і.н., доцент, докторант
ПВНЗ «Університет економіки і права «КРОК»

КОНЦЕПЦІЯ ЗАПРОВАДЖЕННЯ НЕЗАЛЕЖНОГО ЗОВНІШНЬОГО АУДИТУ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ БЕЗПЕКОЮ ПРАЦІ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Studied foreign experience of an independent external audit safety on construction enterprises. A new concept of "independent external audit of safety management as a component of economic security construction companies." A conceptual approach to implementing an independent external audit of safety management as a component of economic security construction companies. Established goals, objectives, guidelines and independent external audit functions. The main objects and subjects of independent external audit. The algorithm for independent external audit of the safety management system as a component of economic security at a construction company.

Keywords: *independent external audit, labor, safety, economic security, system safety management, construction enterprise.*

Досліджено закордонний досвід проведення незалежного зовнішнього аудиту безпеки праці на будівельних підприємствах. Запропоновано нове поняття «незалежний зовнішній аудит системи управління безпекою праці як складової системи економічної безпеки будівельних підприємств». Розроблено концептуальний підхід до впровадження незалежного зовнішнього аудиту системи управління безпекою праці як складової системи економічної безпеки будівельних підприємств. Встановлено мету, завдання, напрями та функції незалежного зовнішнього аудиту. Визначено основні об'єкти та суб'єкти незалежного зовнішнього аудиту. Розроблено алгоритм проведення незалежного зовнішнього аудиту стану системи управління безпекою праці як складової системи економічної безпеки на будівельному підприємстві.

Ключові слова: *незалежний зовнішній аудит, праця, безпека праці, економічна безпека, система управління безпекою праці, будівельне підприємство.*

Аналіз закордонного досвіду в галузі менеджменту охорони праці свідчить, що його регулювання необхідно здійснювати на підставі оцінки ризиків виникнення нещасних випадків та аварій на виробництві у відповідності зі Стандартом серії OHSAS 18001 «Система менеджменту охорони здоров'я та безпеки персоналу», який не має статусу міжнародного стандарту ISO, але широко використовується у всьому світі і вважається одним із самих досконалих стандартів по організації менеджменту з питань охорони праці. В ньому система менеджменту управління охороною праці будується на ідентифікації та оцінці загроз виникнення нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань.

Зазначеним стандартом серії OHSAS 18001 «Система менеджменту охорони здоров'я та безпеки персоналу» передбачене проведення незалежного зовнішнього аудиту системи управління безпекою праці, проте, сам механізм такого аудиту чітко не встановлений [1].

Питанням управління системою охорони та безпеки праці на будівельних підприємствах присвячена ціла низка праць зарубіжних та вітчизняних вчених, таких як: Зеркалов Д.В., Шульга Ю.І., Сукач С.В., Кобилянський М.А., Величко О.Л., Мозговой О.В., Тирак Н.В., Горноста О.Б., Мірус О.Л., Попова Н.П., Кабанец В.І., Смолякова З.Д., Ткачук К.Н., Полукаров О.І., Павленко Д.О., Кружилко О.Є., Кобилянський О.В., Чабан В.Й., Обливанцов В.В., Улітіна М.Ю., Коржик Б.М. та інші [2].

Законодавство України також передбачає можливість залучення зовнішніх незалежних експертів-аудиторів для здійснення перевірки стану системи управління

охороною праці на підприємствах [1]. Але, оскільки питання безпеки праці є більш широкими та включають в себе й інші питання поряд з питаннями охорони праці, а також безпосередньо впливають на стан системи економічної безпеки всіх підприємств, в тому числі й будівельної галузі, вважаємо за доцільне запропонувати авторський підхід до проведення незалежного зовнішнього аудиту системи управління безпекою праці як складової системи економічної безпеки будівельних підприємств.

Основними складовими частинами будь-якого запропонованого автором концептуального підходу є наступні:

- впровадження терміну «незалежний зовнішній аудит системи управління безпекою праці як складової системи економічної безпеки будівельних підприємств»,
- встановлення мети, завдань, напрямів, функцій та принципів незалежного зовнішнього аудиту системи управління безпекою праці як складової системи економічної безпеки будівельних підприємств;
- визначення об’єктів незалежного зовнішнього аудиту;
- встановлення суб’єктів незалежного зовнішнього аудиту, їх прав та обов’язків;
- розробка алгоритму проведення незалежного зовнішнього аудиту системи управління безпекою праці як складової системи економічної безпеки будівельних підприємств;
- надання пропозицій щодо оформлення результатів проведеного незалежного зовнішнього аудиту системи управління безпекою праці як складової системи економічної безпеки будівельних підприємств.

Під поняттям «*незалежний зовнішній аудит системи управління безпекою праці як складової системи економічної безпеки будівельних підприємств*» пропонуємо розуміти документально оформлений системний незалежний процес діагностики стану відповідної системи, який здійснюється аудиторською організацією на замовлення власника об’єкта аудиту.

Метою проведення незалежного зовнішнього аудиту є діагностика стану системи управління безпекою праці як складової системи економічної безпеки будівельних підприємств.

Основними завданнями аудиту є:

- збір достовірної інформації про об'єкт аудиту та формування на її основі аудиторського висновку;
- встановлення відповідності об'єкта аудиту вимогам законодавства з питань безпеки праці;
- оцінка впливу діяльності об'єкта аудиту на стан системи управління безпекою праці;
- оцінка ефективності, повноти і обґрунтованості заходів, що вживаються для забезпечення безпеки праці на об'єкті аудиту.

Конкретні завдання аудиту в кожному окремому випадку визначаються замовником, виходячи з його потреб та характеру діяльності об'єкта аудиту.

Основними функціями незалежного зовнішнього аудиту системи управління безпекою праці як складової системи економічної безпеки будівельних підприємств є:

- *контролююча* – передбачає перевірку всіх напрямів забезпечення безпеки праці на підприємствах на їх відповідність законодавчо встановленим нормам;
- *консультаційна* – надає поради щодо приведення у відповідність всіх напрямів забезпечення безпеки праці у відповідність із законодавчо встановленими нормами;
- *запобіжна* – дозволяє виявити та виправити недоліки у стані системи управління безпекою праці на підприємстві до перевірки контролюючими органами.

Основними принципами незалежного зовнішнього аудиту є незалежність, законність, обґрунтованість, об'єктивність, неупередженість, достовірність, документованість, професійна компетентність, персональна (індивідуальна) відповідальність виконавця аудиту при проведенні аудиту та складанні аудиторського висновку [3].

Основними об'єктами незалежного зовнішнього аудиту є:

- підприємства, установи та організації, їх філії та представництва чи об'єднання,

окремі виробництва, інші суб'єкти господарювання;

- системи управління охороною праці та промисловою безпекою;
- роботи підвищеної небезпеки.

Основними суб'єктами незалежного зовнішнього аудиту системи управління безпекою праці як складової системи економічної безпеки будівельних підприємств є: замовник та виконавець.

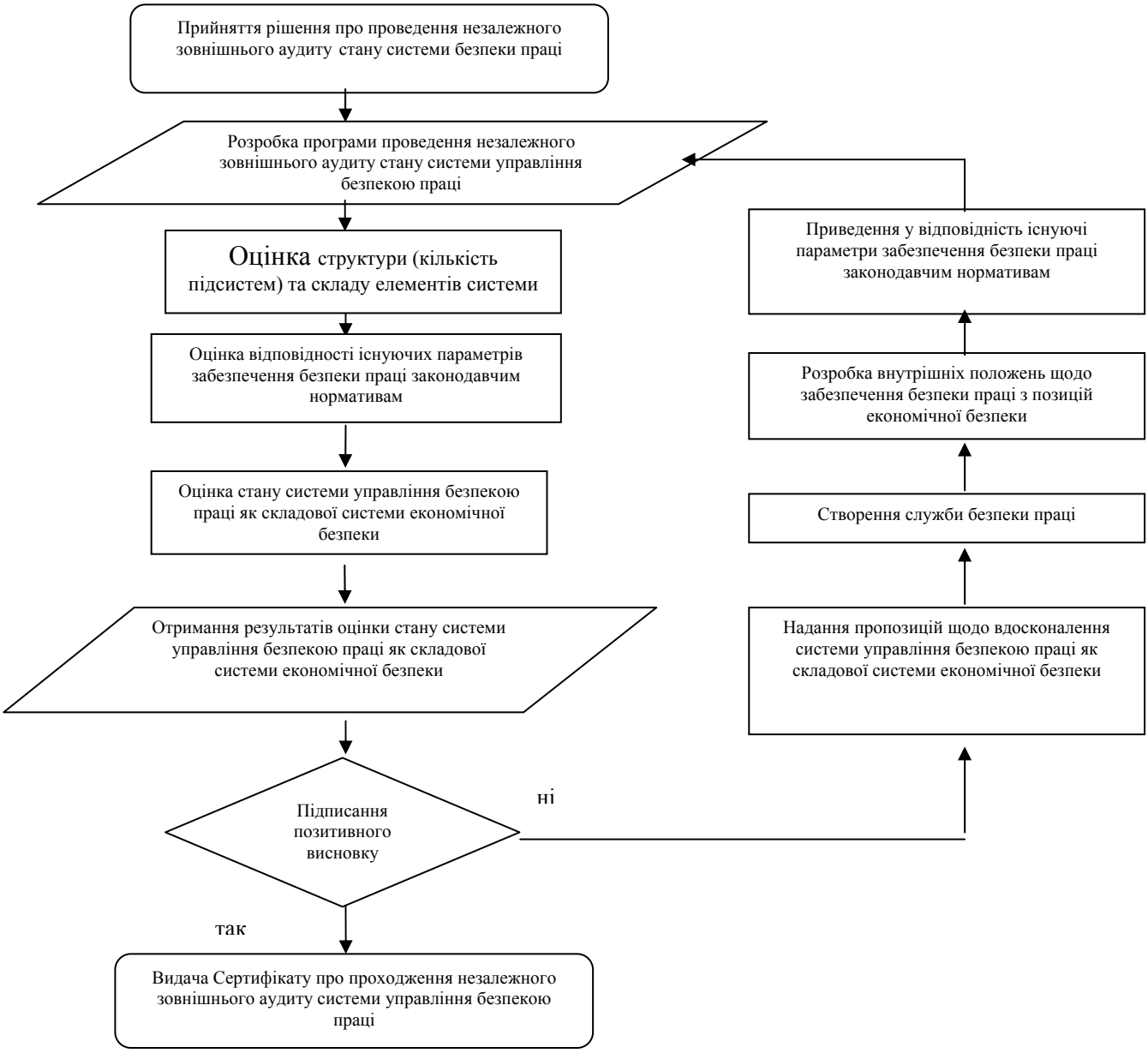


Рис. 1. Алгоритм проведення незалежного зовнішнього аудиту стану системи управління безпекою праці як складової системи економічної безпеки на будівельному підприємстві

Складено особисто автором

Замовником незалежного зовнішнього аудиту є власник чи власники будівельного підприємства. Виконавцем незалежного зовнішнього аудиту є *аудиторська організація*, під якою пропонуємо розуміти суб'єкт господарської діяльності, який здійснює аудит стану системи управління безпекою праці та акредитована відповідно до вимог чинного законодавства. У складі аудиторської організації працюють незалежні аудитори – фізичні особи, які пройшли у встановленому порядку навчання та отримали документ на право здійснення аудиту стану системи управління безпекою праці.

Проведення незалежного зовнішнього аудиту стану системи управління безпекою

праці на будівельному підприємстві як складової системи економічної безпеки пропонуємо здійснювати згідно з рис. 1.

Аудит проводиться на підставі договору між замовником та виконавцем, що укладається відповідно до вимог законодавства України, згідно з яким аудиторська організація несе визначену законом та договором відповідальність перед замовником за виконання визначених договором зобов'язань та достовірність висновків аудиту.

Відносини у сфері незалежного зовнішнього аудиту стану системи безпеки праці на будівельному підприємстві регулюються Конституцією України, Законом України «Про охорону праці», Законом України «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності», Законом України «Про акредитацію органів з оцінки відповідності», іншими актами законодавства України.

Аудиторська організація розробляє Програму аудиту та погоджує її з замовником. Дана програма має містити основні об’єкти аудиту та терміни їх перевірки.

На нашу думку, перевірку об’єктів аудиту доцільно здійснювати в розрізі підсистем системи управління безпекою праці та в розрізі функціональних складових системи економічної безпеки будівельних підприємств. Саме такий підхід дозволить не лише здійснити всебічну оцінку стану системи, але й оцінити вплив загроз невідповідності існуючих параметрів забезпечення безпеки праці законодавчим нормативам на стан системи економічної безпеки будівельних підприємств в цілому.

Для реалізації поставленого вище завдання, пропонуємо розробити методологічний підхід до проведення незалежної оцінки стану системи управління безпекою праці в системі економічної безпеки будівельних підприємств.

Результати проведення незалежного зовнішнього аудиту системи управління безпекою праці оформлюються у вигляді «висновку аудиту», під яким пропонуємо розуміти документ, який складається аудиторською організацією і містить інформацію про відповідність (невідповідність) об’єкта аудиту вимогам законів та інших нормативно-правових актів з питань безпеки праці.

Висновок незалежного зовнішнього аудиту системи управління безпекою праці може бути негативним або позитивним:

- негативний висновок видається у разі невідповідності об’єкта аудиту вимогам законів та інших нормативно-правових актів з питань безпеки праці.
- позитивний висновок надається у разі відповідності об’єкта аудиту вимогам законів та інших нормативно-правових актів з питань безпеки праці.

За результатами проведеного незалежного зовнішнього аудиту пропонуємо видавати «Свідоцтво». Після надання свідоцтва аудиторська організація повинна один раз на рік здійснювати перевірку діяльності замовника аудиту з питань дотримання ним вимог безпеки праці в тому об'ємі, в якому було надано аудиторський висновок.

У разі отримання суб'єктом господарювання свідоцтва, пропонуємо органам державної влади, до компетенції яких відноситься проведення перевірки діяльності будівельних підприємств в галузі безпеки праці, не здійснюють перевірку таких суб'єктів протягом трьох років після отримання свідоцтва, за виключенням випадків виробничого травматизму зі смертельними наслідками або групових нещасних випадків, викликаних порушенням суб'єктом господарювання умов дотримання безпеки праці.

Література:

1. Довідник нормативних документів у сфері охорони праці, пожежної безпеки, гігієни праці та соціального страхування від нещасних випадків[Електронний ресурс]. – Режим доступу : ws.social.org.ua/Documents/pdf/Додаток_Б_ДОВІДНИК.doc.
2. Зеркалов Д. В. Безпека праці [Електронний ресурс] : монографія /Д.В. Зеркалов. - Електрон, дані. - К. : Основа, 2012. - 1 електрон, опт.диск (CD-ROM); 12 см. - Систем вимоги: Pentium; 512 MbRAM;Windows 98/2000/XP; AcrobatReader 7.0. - Назва з тит. екрана.
3. Про аудит з промислової безпеки і охорони праці: проект Закону України [Електронний ресурс] Режим доступу до тексту : w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=30760&pf35401=111501

Antonenko V.M.
Ph.D., Associate Professor,
Chumakova K.G.
student,
Donetsk National Technical University, Krasnoarmeysk, Ukraine

KEY ASPECTS OF ECONOMIC SAFETY SYSTEM OF THE ENTERPRISE AND ITS DEVELOPMENT

Антоненко В.М.
к. е. н., доцент,
Чумакова К.Г.
студентка,
Донецький національний технічний університет, м. Красноармійськ, Україна

КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ ТЕОРІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇХ РОЗВИТОК

В статті досліджено основні актуальні питання розвитку теорії економічної безпеки підприємств; зокрема, увага акцентована на визначенні сутності та історії становлення цієї економічної категорії, а також надана системна характеристика економічної безпеки підприємства та її функціональних складових.
Ключові слова: *зовнішнє середовище, загрози, економічна безпека, система, функціональний підхід.*

This article describes the main current questions of development of the theory of economic safety of the enterprise with an emphasis on determining the nature and the history of formation of this economic theory, also giving a system characteristics of economic safety of the enterprise and its functional components.
Key words: *external environment, threats, economic safety, system, functional approach*

В сучасних умовах економіки, що характеризується великими коливаннями факторів внутрішнього і зовнішнього середовища функціонування підприємств, загрозами їх фінансовим інтересам з боку окремих суб'єктів господарювання, високим рівнем фінансових ризиків, зростанням рівня конкуренції, обмеженням доступності фінансових ресурсів тощо, - однією з актуальних проблем є необхідність побудови нової, сучасної системи економічної безпеки підприємств відповідно до потреб сьогодення.

Проблема забезпечення економічної безпеки підприємств в сучасних умовах є одним з пріоритетів наукових досліджень, тому цим питанням приділяють підвищену увагу, як вітчизняні, так і зарубіжні науковці. Питанням дослідження стану та системності економічної безпеки на різних рівнях економіки присвячували свої праці такі дослідники, як: О. Ареф'єва, О. Барановський, В. Пономаренко, В. Бегма, М. Денисенко, М. Єрмошенко, Д. Ковальов, С. Покропивний, В. Шликов та інші, але її досі залишається ще багато невирішених питань та дискусійних аспектів.

Метою даної статті є дослідження сутності та теоретичних засад створення та функціонування системи економічної безпеки підприємств та розкриття основних її складових для ефективного управління ризиками та уникнення загроз в кризовому та посткризовому періодах функціонування підприємств.

Забезпечення безпеки підприємств є для України порівняно новим явищем, але воно швидко набуло серйозної актуальності. Загалом життєздатність підприємств чи організацій в економіці в значній мірі залежить від рівня їх економічної безпеки, тому перед всіма суб'єктами господарювання в нашій державі виникла необхідність внутрішньої самооцінки та прогнозування можливих змін в стані їх економічної безпеки.

Застосовуючи системний підхід до дослідження економічної безпеки, її розглядають на різних рівнях економіки: на глобальному, світовому рівні, на рівні держави, регіону, території, підприємства та особи; причому економічна безпека всіх рівнів взаємопов'язана і взаємозалежна. Між економічною безпекою держави та економічною безпекою підприємства існує тісний взаємозв'язок, оскільки безпека суб'єктів господарювання є первинною ланкою

у системі економічної безпеки держави та її важливою підсистемою. Економічна безпека підприємства не можлива без інституціональної підтримки та захисту інтересів підприємництва з боку держави. А без втручання особи не можливе забезпечення економічної безпеки на рівні держави, регіону, території та підприємства. Тому необхідно зауважити, що з позиції системного підходу, усі рівні економічної безпеки є взаємопов'язаними та взаємно обумовленими. У даному випадку система економічної безпеки підприємства є специфічною ланкою усієї сукупності систем економічної безпеки.

Аналіз історії розвитку категорії економічної безпеки дозволив прослідкувати її еволюцію. Так, на початку 90-х рр. XX ст. це поняття розглядалося як забезпечення умов збереження комерційної таємниці та іншої конфіденційної інформації підприємства.

Але пізніше акцент проблеми безпеки діяльності господарюючих суб'єктів було перенесено на організацію захисту від негативного впливу зовнішнього середовища та адаптацію до його змін.

Згідно з цим поглядом, економічна безпека підприємства обумовлена впливом зовнішнього оточення, що в умовах ринкової економіки безперервно змінюється. Саме з позицій впливу зовнішнього середовища, захисту підприємства від його негативного впливу і розглядається зміст категорії економічної безпеки підприємства, в тому числі й в сучасних публікаціях вітчизняних вчених-економістів.

Так, зміст поняття «економічна безпека підприємства» тлумачиться в цьому випадку в більш широкому контексті – як здатність забезпечення його стійкості в мінливих, в тому числі й у несприятливих, умовах зовнішнього середовища, незалежно від характеру його впливу на діяльність підприємства, масштабу та характеру зовнішніх змін.

Наприклад, Д. Ковальов і Т. Сухорукова визначають економічну безпеку підприємства як «захищеність його діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища, а також як здатність до швидкого подолання загроз або пристосування до умов існування, що не відображаються негативно на його діяльності» [1].

Схожу думку висловлюють й інші автори; так, на думку А. Фалович, економічну безпеку підприємства доцільно розглядати як стан його захищеності від загроз середовища діяльності, спроможність оперативного реагування на зміни в зовнішньому оточенні, що можуть негативно вплинути на його діяльність та вміння пристосовуватися до подій, на які неможливо вплинути, при цьому забезпечуючи стабільність розвитку підприємства [2, с.276].

М. Войнаренко та О. Яременко зазначають, що безпека – це такий стан суб'єкта господарювання, при якому ефективно функціонують механізми запобігання або зменшення впливу загроз стабільності розвитку та функціонування [3]; а Є. Олейніков, Г.Є. Долматова та О. Омелянович вважають, що безпека – це стан і тенденції розвитку захищеності життєво важливих інтересів соціуму і його структур від внутрішніх і зовнішніх загроз [4; 5].

Аналізуючи поняття безпеки, Л. Коженьовскі також [6] пов'язує безпеку із наявністю чи відсутністю загрози. Якщо переглядати визначення досліджуваної категорії іншими вченими, то більшість з них також сходяться до того, що безпека є об'єктивним наслідком протидії загрозам.

Якщо навіть визначення цієї категорії різними авторами у чомусь різняться, але основним їхнім об'єднуючим «штрихом» є те, що усі автори схильні вважати, що безпека так чи інакше пов'язана із захистом від загроз чи інших негативних факторів.

Деякі вчені у визначенні економічної безпеки вказують навіть на шляхи запобігання загрозам. Найпоширенішим з таких існуючих підходів до визначення економічної безпеки є ресурсно-функціональний підхід, прихильники якого вважають, що економічна безпека – це стан найбільш ефективного використання економічних ресурсів для запобігання загроз і забезпечення стабільного функціонування економічної системи на сьогодні й у майбутньому [7].

Ресурсно-функціональний підхід до визначення економічної безпеки підприємства вміщує в собі оцінку й управління ризиками та охоплює аналіз ефективності використання корпоративних ресурсів підприємства. На нашу думку, перевагою зазначеного підходу є те,

що він містить розрахунок майбутніх загроз та можливих наслідків на ефективність бізнесу в випадку їх реалізації, а до недоліків ресурсно-функціонального підходу можна віднести його трудомісткість.

Окрім досліджуваного, в спеціальній літературі виокремлюються ще й інші підходи до визначення поняття «економічна безпека підприємства» (рис. 1) [8]. Але, власне кажучи, захист економічних інтересів здійснюється саме від негативного впливу зовнішнього і внутрішнього середовища, у складі яких можуть бути суб'єкти, що здійснюють певні злочинні дії; тому вважаємо, що перше, друге та п'яте визначення (рис. 1) економічної безпеки збігаються за своїм змістом.

Рис. 1. Підходи до визначення поняття «економічна безпека підприємства»

На нашу думку, саме ці підходи до визначення сутності економічної безпеки є найбільш влучними, але вимагають сутнісного узагальнення, що дозволило нам сформувати власне визначення досліджуваного поняття.

Отже, економічна безпека підприємства – це комплексна система заходів, що направлена на забезпечення захисту економічних інтересів підприємства в умовах дестабілізації його діяльності під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів.

Стосовно інших наукових підходів щодо визначення економічної безпеки підприємства, необхідно додати, що вони відносяться, чи до забезпечення ефективного функціонування підприємства, чи до розробки ним конкурентної стратегії (третій та четвертий варіанти на рис. 1 відповідно); але за своїм змістом вони скоріше стосуються не забезпечення безпеки, а прогресивного розвитку підприємства.

Наша позиція зводиться до того, що без наявності загроз не актуально вести мову про забезпечення безпеки: навіщо захищатися, якщо і так все добре: ресурси використовуються ефективно, а підприємство має конкурентні переваги і саме здатне бути загрозою для своїх конкурентів?

Застосовуючи системний підхід та розглядаючи економічну безпеку підприємства як систему, необхідно вказати, що будь-яка система має свою внутрішню будову і складається з деякої кількості системних елементів (складових).

Треба підкреслити, що в науці існує певний розбіг поглядів щодо вмісту цих складових, тобто різні вчені по-різному підходять до класифікації складових економічної безпеки підприємства. Взагалі наявність різних наукових думок щодо елементів системи економічної безпеки пояснюється ступенем деталізації (структурування) цієї системи або актуалізацією

окремих її складових за конкретних умов її (системи) функціонування. Рівнів та критеріїв поділу системи на підсистеми може бути досить багато, а їх кількість залежить від конкретних умов функціонування цієї системи, від напрямку та масштабів дослідження, а також від концентрації уваги самих дослідників.

Найбільш розповсюдженим є функціональний поділ економічної безпеки підприємства на функціональні складові, тобто основні напрямки його економічної безпеки, що істотно відрізняються один від одного за своїм змістом (функціями). Цей підхід має комплексний характер, тому що в його межах досліджуються важливі чинники, які впливають на стан кожної функціональної складової економічної безпеки. Така наукова позиція, згідно якої система економічної безпеки підприємства містить функціональні рівні і дається інтерпретація кожної її складової, на наш погляд, безумовно, заслуговує уваги.

Такі науковці, як Є.А. Олєйніков, М.В. Фоміна, у своїх працях [4; 9] виділяють сім складових економічної безпеки підприємства: інтелектуально-кадрову, фінансову, політико-правову, екологічну, інформаційну та силову.

А.В. Калина, А.А. Котвицький, О.З. Стожок та В.В. Прохорова та інш. [10; 11] дотримуються такої ж думки щодо основних функціональних елементів економічної безпеки підприємства, не враховуючи лише силову складову.

У працях С.М. Ілляшенка, Й.М. Петровича, А.Ф. Кіта, О.М. Семенів та інш. [12; 13] подається дещо ширший перелік елементів економічної безпеки: фінансова, ринкова, інтерфейсна, інтелектуальна, кадрова, технологічна, правова, екологічна, інформаційна, силова, енергетична, соціальна, ресурсна, техногенна.

У своїй дисертації К.С. Горячева стверджує, що у складі економічної безпеки підприємства слід виділити такі складові: фінансову, внутрішньоекономічну (економіка самого підприємства), зовнішньоекономічну (економіка зв'язків підприємства з зарубіжними підприємствами) і соціально-економічну, при цьому вирішальну роль у забезпеченні економічної безпеки підприємства вона відводить фінансовій безпеці, яка, на її думку, має право на самостійне існування і дослідження як окрема економічна категорія [14].

Загалом застосовування функціонального підходу, який враховував би можливості внутрішнього середовища підприємства (а саме його функціональних структурних одиниць), має забезпечувати або хоча б сприяти зміцненню рівня економічної безпеки підприємства в цілому як системи. Кожна з перерахованих функціональних складових економічної безпеки підприємства характеризується власним вмістом, набором функціональних критеріїв і способами забезпечення.

Попри існування різних підходів щодо структури економічної безпеки, в принципі науковці по-своєму праві, бо кожен з них виділяє, на його думку, найбільш актуальні і важливі складові цієї системи безпеки. Врахувати ж абсолютно усі фактори та умови існування цієї системи, тим більше за умови постійної зміни самої системи та її оточення у динаміці, взагалі виявляється дуже складно, а може й неможливо, принаймні, – ми вважаємо, що це робити зовсім не варто. Тому вдаватися до пошуку однозначно визначеної і всіма вченими підтриманої структури системи економічної безпеки на будь-якому рівні, у тому числі й на рівні підприємств, є нерозв'язною задачею. Тобто робити спроби винайти ідеальну структуру системи економічної безпеки підприємства не має наукового, та й практичного, сенсу.

Більш актуальним та практично значущим є напрямок досліджень на шляху організації ефективно діючих функціональних складових системи економічної безпеки та впровадження їх у практику діяльності вітчизняних підприємств. Як зазначає Г.В Козаченко, для забезпечення захисту підприємств в їх організаційній структурі створюються спеціальні підрозділи, але вони ще не мають розробленої і ефективно функціонуючої наукової системи оцінки рівня безпеки, теоретичної бази своєї роботи, що істотно знижує результативність таких структурних підрозділів [15].

Тому перспективним шляхом забезпечення дієвості системи економічної безпеки в цілому є розробка функціональних складових цієї системи, з урахуванням специфіки діяльності кожного підприємства.

Література:

1. Ковалев Д. Экономическая безопасность предприятия / Д. Ковалев, Т. Сухорукова // Экономика Украины. – 1998. – №10. – с.48-52.
2. Фалович А. Дослідження сучасних напрямків визначення сутності економічної безпеки підприємства / А. Фалович // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2013. – Вип. 1(8). – с.271-278.
3. Войнаренко М. Управління економічною безпекою підприємств на основі оцінки відхилень порогових показників / М. Войнаренко, О. Яременко // Економіст. – 2008. – №12. – с.60-63.
4. Олейников Є.А. Экономическая и национальная безопасность: Учебник. – М. : Изд-во "Екзамен", 2005. – 768с.
5. Омелянович Л.О. Економічна безпека торговельного підприємства : Монографія / Л.О. Омелянович, Г.Є. Долматова. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2005. – 195с.
6. Коженьовскі Л. Управління безпекою / Л. Коженьовскі // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №1 (31). – с.147-154.
7. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізм забезпечення) / О.І. Барановський. – К. : КНТЕУ, 2004. – 759с.
8. Основи створення комплексної системи економічної безпеки підприємства: теоретичний аспект [Електронний ресурс] / Коваленко К.В. – Режим доступу до статті http://www.nbuv.gov.ua
9. Фоміна М.В. Проблеми економічно безпечного розвитку підприємств: теорія і практика: [монографія] / М.В. Фоміна. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2005. – 140с.
10. Калина А.В. Економіка підприємства: навчальний посібник / А.В. Калина, А.А. Котвицький, О.З. Стожок. – К. : Знання України, 2007. – 324с.
11. Прохорова В.В. Методичні основи побудови системи прийняття управлінських рішень в рамках формування економічної безпеки підприємств / В.В. Прохорова // Экономика и управление. – 2012. – № 5. – с.92-97.
12. Ілляшенко С.М. Складові економічної безпеки підприємства і підходи до їх оцінки / С.М. Ілляшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 3 (21). – с.12-19.
13. Петрович Й.М. Економіка підприємства: Підручник / Петрович Й.М., Кіт А.Ф., Семенів О.М. та інш. // За заг. ред. Й.М. Петровича. – Львів, "Новий Світ – 2000", 2004. – 680с.
14. Горячева К.С. Механізм управління фінансовою безпекою підприємства. – Рукопис. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.06.01 – Економіка, організація і управління підприємствами. – Національна академія управління. – Київ – 2006.
15. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : [монографія] / Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М. – К. : Лібра, 2003. – 280 с.

Burlakova I.,

Associate professor,

University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kyiv)

ROLE AND PLACE OF HEALTH MANAGEMENT IN THE SYSTEM SECURITY PERSONNEL OF BUSINESS ENTITIES

Бурлакова І.А.

к.пед.н., доцент

Університет банківської справи Національного банку України, м. Київ

РОЛЬ І МІСЦЕ УПРАВЛІННЯ ЗДОРОВ'ЯМ В СИСТЕМІ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

The concept "security personnel". The basic rules and standards for personnel security the enterprise according to its components. These key objectives and results of the health management of an business entities.

Keywords: *security, personnel security, health management, occupational health.*

Розглянуто поняття «кадрова безпека». Виділені основні норми і стандарти кадрової безпеки підприємства відповідно до її складових. Зазначені основні завдання та результати управління здоров'ям персоналу суб'єктів господарювання.

Ключові слова: *безпека, кадрова безпека, управління здоров'ям, професійне здоров'я.*

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки одним з актуальних питань є управління бізнесом з позиції економічної безпеки. З точки зору системного підходу, сучасні підприємства повинні протистояти різного роду ризикам та загрозам, а також вміти швидко відновлюватися після їх наслідків [5]. З метою досягнення найбільш високого рівня економічної безпеки, суб'єкти господарювання повинні проводити роботу щодо забезпечення максимальної безпеки основних функціональних складових своєї роботи. Функціональні складові економічної безпеки будь-якого підприємства - це сукупність основних напрямів економічної безпеки, що істотно відрізняються один від одного за своїм змістом [6, с.491].

Одним з важливих аспектів організації економічної безпеки суб'єктів господарювання є процес забезпечення кадрової безпеки, Це пов'язано з тим, що основні ризики підприємства, як правило, генеруються за його власними кадрами. За даними статистичних досліджень, близько 51% випадків економічних злочинів здійснюють співробітники компаній [5], а уникнути збитків фірми, пов'язаних з людським фактором, можливо лише за рахунок ефективної системи забезпечення кадрової безпеки.

Ціль. Дослідити основні аспекти управління здоров'ям в ситемі кадрової безпеки суб'єктів господарювання.

Результати дослідження. Кадрова безпека - це захищеність від можливих матеріальних і фінансових втрат, пов'язаних з несанкціонованими діями персоналу, завдяки якій втрати є менше встановлених норм.

Від загроз кадрової безпеки суб'єкти господарювання несуть матеріальні та нематеріальні втрати, які проявляються через зниження психофізичного стану персоналу, зіпсовану репутацію, зниження вартості акцій і порушення ділових відносин з партнерами.

Дослідження кадрової безпеки підприємства доцільно проводити грунтуючись на накопиченому досвіді теоретиків і практиків у даній сфері, закріпленому в певних правилах, нормах, стандартах і з урахуванням нових, що формуються перспективними напрямками. Для вивчення особливостей стандартів кадрової безпеки слід виділити елементи, які лежать в основі її структури. Так, дослідники зазначають, що кадрова безпека є комбінацією складових, пов'язаних між собою складними і часто завуальованими зв'язками. Багато авторів виділення таких зв'язків співвідносять з типами загроз підприємства - зовнішніми і внутрішніми. Зовнішні негативні дії або загрози - це дії, явища або процеси, які не залежать від волі та свідомості співробітників підприємства та опосередковано тягнуть за собою нанесення збитку. До внутрішніх загроз належать: невідповідність кваліфікації співробітників відповідно до вимог, недостатня кваліфікація співробітників, неефективна організація системи управління персоналом, системи навчання, мотивації.

Забезпечення кадрової безпеки підприємства можливе у разі виконання низки умов: безпечної життєдіяльності та праці, безпечної, компетентної, соціально захищеної професійної діяльності, наявності системи ефективної мотивації та стимулювання, можливостей протистояння та вирішення конфліктів. Основні норми і стандарти для забезпечення кадрової безпеки підприємства відповідно до її складових та з урахуванням чинного законодавства і використовуваних в нашій країні міжнародних практик представлені в табл. 1 [1].

Міжнародною організацією зі стандартизації була розроблена серія стандартів OHSAS, що містять вимоги і керівництва до розробки та впровадження систем менеджменту професійної безпеки та охорони праці, застосування яких дає можливість підприємству управляти ризиками в системі менеджменту і підвищувати ефективність його функціонування [7]. Вимоги стандартів відносяться саме до безпеки праці, а не безпеки продукції або послуг компанії. Причиною розробки серії стандартів OHSAS послужила вимога Міжнародного консорціуму організацій по стандартизації, інститутів промислової безпеки, індустріальних спілок та органів з сертифікації виробити єдині вимоги до систем управління охороною праці та гармонізації даних вимог з міжнародними та національними стандартами, на підставі яких можна було б створювати, оцінювати і сертифікувати

«системи управління професійною безпекою і здоров'ям» OHSAS. При цьому стандарти OHSAS 18000 є «добровільними» [4].

Таблиця 1

Основні норми і стандарти кадрової безпеки підприємства відповідно до її складових

Складові кадрової безпеки підприємства	Процеси управління персоналом	Основні стандарти, норми, положення, законодавчі акти
Умови безпечної життєдіяльності та праці:		
- Безпека здоров'я; - Фізична безпека; - Безпека праці.	- Своєчасне розпізнавання пов'язаних з роботою ризиків і підтримка хорошого самопочуття персоналу; - Комплекс заходів щодо створення та реалізації правил безпеки; - Створення системи принципів, підходів, дій, спрямованих на підтримання певних умов праці (виробнича інфраструктура, обладнання робочого місця) з урахуванням передового досвіду на ринку праці	- Конвенція МОП про безпеку та гігієну праці; - Конвенція про інспекцію праці; - OHSAS 18000, 18001, 18002 - Occupational Health and Safety Assessment Series; - Система менеджменту здоров'я і безпеки на виробництві; - Міжнародний стандарт щодо створення системи екологічного менеджменту
Умови безпечної компетентної, соціально-захищеною професійної діяльності		
- Інформаційна безпека; - Соціальна безпека; - Інтелектуальна безпека (володіння знаннями та компетенціями)	- Прогнозування структури персоналу, визначення потреби в кадрах, планування залучення і розміщення персоналу, оцінювання результатів праці для виявлення потенціалу працівника; - Комплекс заходів щодо соціального захисту працівників; - Впровадження нових технологій в розвиток персоналу, вдосконалення рівня професійних знань, навичок, умінь, здібностей у зв'язку з розвитком НТП	- ISO / IEC; - Інформаційні технології; - Технології безпеки; - Практичні правила менеджменту інформаційної безпеки - Міжнародний стандарт соціальної відповідальності SA; - Конвенція Міжнародної організації праці; - Стандарти менеджменту знань; - Внутрішні стандарти оцінки компетенцій;
Наявність системи мотивації та стимулювання		
- Фінансова безпека; - Кар'єрна безпека; - Етична безпека; адміністративна безпека	- Забезпечення фінансової платоспроможності підприємства, формування системи оплати праці, яка враховує обсяги та складність роботи, професійні характеристики працівника, спрощення здійснення фінансових операцій на міжнародному ринку; - Заходи по професійно- класифікаційному і посадовій просуванню працівників, створення системи бонусів і заохочень в підвищенні кваліфікації, вимог до функціональних обов'язків, забезпечення гарантій кар'єрного росту, надання шансів для самореалізації на робочому місці; - Проведення загальноосвітніх семінарів, конференцій, групових дискусій; поліпшення власного іміджу кожного працівника; - Заходи по забезпечення об'єктивної оцінки результатів роботи і виявлення потенціалу працівника, запобігання призначення непідготовлених і некомпетентних кадрів	- Закон України «Про оплату праці»; - Закон України «Про Державний бюджет України»; - Методичні рекомендації з оплати праці працівників малих підприємств; - Локальні нормативні акти, що регламентують питання ротації працівників, підготовки в системі безперервного навчання; - Кодекс корпоративної етики; - Кодекс корпоративної поведінки; - Кодекс професійної етики та поведінки; - Кодекс корпоративного управління
- Корпоративна безпека; - Коммуникаційна безпека	- Заходи з протидії та розв'язання конфліктів інтересів, корпоративних спорів що виникають на різних рівнях управління; - Заходи щодо сприяння міжособистісним комунікаціям і створенню сприятливого мікроклімату, врахування інтересів і побажань працівників, особистісного потенціалу; задоволеність міжособистісними відносинами по вертикалі і горизонталі, адаптація персоналу до змін внаслідок впровадження більш ефективних технологій, підтвердження досвіду управлінців, пределенія відповідності моральних принципів і установок окремо взятого кандидата етичним нормам і правилам підприємства	- Кодекс корпоративного управління; - Внутрішні положення про регулювання корпоративних конфліктів; Внутрішньоорганізаційні професійні стандарти, адаптовані під потреби конкретного підприємства

Особливе місце забезпечення кадрової безпеки суб'єктів господарювання займає безпека здоров'я, управління ним. Адже здорова людина як економічна одиниця — це висока працездатність, психічна витривалість, соціальна спрямованість на виконання своїх професійних обов’язків [2]. Багато підприємств в Європейському Союзі вже виявили, що безпека і здоров’я на робочому місці не тільки забезпечує уникнення дорогих витрат на травми або виробничі втрати, але й дозволяє роботодавцям та працівникам досягати кращих результатів для себе, свого бізнесу й клієнтів [3].

Для керівника підприємства, що цінує своїх співробітників, їх професійне здоров'я - професійна придатність, життя людини у трудовій діяльності, не просто слова, а дієва турбота про персонал.

Слід зазначити, що контроль та моніторінг за здоров'ям передбачає не стільки пошук прихованих симптомів хвороби, скільки оцінку резервів і функціональних можливостей індивідуума до тих навантажень та умов, в яких він живе, вчиться або працює.

Пропонований проект «Просування здоров'я на робочому місці» включає в себе такі завдання:

- складання SWOT-аналізу здоров'я працівників;
- визначення рівня здоров'я кожного співробітника з висновками та рекомендаціями;
- розробка для керівників та персоналу психосоматичних програм з профілактики синдрому хронічної втоми, синдрому емоційного вигоряння та професійної деформації;
- консультації по індивідуальним оздоровчим програмам, а також розробка та проведення корпоративних оздоровчо-мотиваційних міні-проектів.

Результати запропонованого проекту щодо управління здоров'ям дозволили:

- підвищити лояльність співробітників до корпорації;
- зробити ефективніше корпоративне управління;
- підвищити імідж компанії;
- вибудувати мотивацію персоналу щодо професійного здоров'я та здорового способу життя;
- виявити прихований потенціал кожного співробітника;
- підвищити продуктивність праці;
- поліпшити психоемоційний клімат колективу;
- оптимізувати рівень самореалізації співробітників;
- сформувати колектив однодумців, орієнтованих на взаєморозуміння та взаємодію.

Особливість організаційних програм здоров'я полягає і в тому, що всі отримані знання та навички можуть застосовуватися співробітниками самостійно, й не вимагають великих додаткових витрат. При цьому вони значно впливають на життєвий тонус та здоров'я працівників.

Висновки. Управління здоров'ям на робочому місці значно ефективніше традиційних заходів, таких як відвідування фітнес-центрів, басейнів або розширеного медичного страхування.

Враховуючи вище викладене, можемо констатувати, що управління професійним здоров'ям на робочому місці сприяють його збереженню та укріпленню, створенню здорового професійного середовища, а також, дозволяють виявити прихований потенціал кожного співробітника, згуртовують колектив, підвищують продуктивність праці персоналу, позитивно впливають на імідж та привабливість компанії в цілому, якісно змінюють рівень кадрової безпеки суб'єктів господарювання.

Література:

1. Отенко И.П., Преображенская Е.С. Анализ особенностей международных стандартов кадровой безопасности предприятия // Бизнес Информ. – 2014. – №3. – С. 371–376.
2. Психология профессионального здоровья: Учеб. пособ. / Под ред. Г.С. Никифорова.– СПб.: Речь, 2006.– 480 с.
3. Рамендик Д.М. Тренинг личностного роста: Учебн. пособ./ Д.М. Рамендик. – М. : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2007. – 176 с.
4. Ткаченко В. А.Об особенностях применения новой версии OHSAS 18001 / В. А. Ткаченко, К. В. Буйко, Ю. Ф. Карабанов // Безопасность труда в промышленности. – 2008. – № 4. – С. 21 – 23.
5. Томаневич Л.М. Кадрова безпека підприємства як об'єкт теоретичного дослідження [Електоронний ресурс] / Л.М. Томаневич. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/ portal/soc_gum/Uproz/2011_4/u1104cha.pdf
6. Штамбург Н.В. Складові економічної безпеки підприємства / Н.В. Штамбург // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2011. – №1(4). – С. 490–496.
7. OHSAS 18001:2007. Occupational health and safety management systems — Requirements

Nartova I.
poshukach
Higher education institution Ukoopspilka
"Poltava University of Economics and Trade", Ukraine

SCIENTOMETRIC ANALYSIS OF ECONOMIC SECURITY

Нартова І.В.
здобувач
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», Україна

НАУКОМЕТРИЧНИЙ АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

У статті проведено аналіз дослідження вченими економічної безпеки, визначені основні аспекти, що залишилися поза увагою і не становили предмет дослідження.
Ключові слова: *економічна безпека, система економічної безпеки, економічна безпека національної економіки, ризик, система критеріїв і показників економічної безпеки*

The article analyzes the research scientists economic security, the basic aspects were neglected and did not constitute a subject of study.
Key words: *economic security, economic security system, economic security of the national economy, the risk of criteria and indicators of economic security*

Сучасна економічна ситуація в світі характеризується активним розвитком кризових явищ на макрорівні, що підтверджується значною кількістю країн, які перебувають у переддефолтовому стані. На жаль, Україна є «лідером» в Європі у зростанні інфляції та падінні виробництва, як наслідок, наша держава має дефіцитний платіжний баланс, характеризується великою залежністю від ринку підвищеної (експорт металів і зерна) та зниженої конкуренції (імпорт нафти й газу). Тому, в умовах глобальних процесів розвитку світової економіки, загострення і поглиблення економічної кризи, на перший план перед державою висуваються завдання щодо вирішення проблем, пов'язаних з економічною безпекою. Оцінка масштабів економічної безпеки держави набуває першочергового значення, стає стрижнем антикризової державної політики та найважливішою характеристикою якості життя та стану економіки.

Метою даного дослідження є пошук і визначення тих аспектів економічної безпеки національної економіки, які залишилися не в повній мірі вивченими.

Науковий розвиток системного аналізу в період глибоких кризових потрясінь в національній економіці обумовив формування нових підходів у теорії економічної безпеки. Аналіз останніх публікацій [1,2,3,…..,18] виявляє значну увагу фахівців різних профілів до вказаної проблеми. Аналізуючи наукові розробки, слід відзначити зацікавленість їх у вивченні та визначенні нових методів і підходів до економічної безпеки, загроз та основних її елементів на різних рівнях ієрархії, показників економічної безпеки в транзитивних економіках. Так, побудовано комплекс моделей оцінювання, аналізу й прогнозування економічної безпеки на кожному рівні ієрархії, розроблено механізми її забезпечення.

Огляд наукових праць, засвідчує різні підходи вчених до визначення поняття «економічна безпека», характеристики її об'єктів і суб'єктів. Одні автори розкривають зміст і сутність економічної безпеки в загальному їх розумінні, інші - намагаються конкретизувати ці складові залежно від їх ролі та функціональної належності. Зокрема, в дисертаційних роботах, присвяченим проблематиці економічної безпеки, розглянуті теоретичні, законодавчі, методичні засади побудови та функціонування економіко-правового механізму економічної безпеки, результати дослідження яких представлені в таблиці 1.

Наукометричний аналіз даних, наведених у таблицях 1 та 2, дає можливість зробити наступні висновки, що економічна безпека як складова національної безпеки держави розглядається як самостійний об'єкт дослідження та як упорядкований комплекс взаємовідносин в країні, в якому безперервно відбуваються процеси взаємодії економічних

інтересів суб’єктів економічної безпеки і внутрішніх та зовнішніх загроз цим інтересам. В рамках вивчення економічної безпеки науковцями, слід виділити такі напрями.

1. **Дослідження категорійного апарату економічної безпеки.** Авторами проводиться аналіз та уточнення суміжних понять, що характеризують сутність та основні аспекти економічної безпеки. До таких слід віднести: економічну безпеку, ядро економічної безпеки підприємництва, економічну безпеку регіону, економічну безпеку підприємницької діяльності, компоненти регіональної економічної безпеки, фактори тиску, ризик безпеки. Особлива увага приділяється наступним поняттям:

- «ядро економічної безпеки підприємництва» - визначене як соціальне партнерство, що відбиває історично обумовлений компроміс інтересів головних суб'єктів сучасного соціально - орієнтованого ринкового господарства і виражає необхідність соціального миру як однієї з основних умов політичної, соціальної й економічної стабільності;
- «ризик безпеки» - характеризує оцінку імовірності зниження рівня економічної безпеки держави або збиток, якого набуває економічний потенціал держави за визначений проміжок часу, що буде заважати реалізації інтересів суб’єктів економічної безпеки;
- «економічна безпека» - розглядається як стан забезпеченості необхідними ресурсами на рівні, що дозволяє гарантувати розвиток і зростання економіки та соціальної сфери при достатньому захисті економічних інтересів від системи загроз зовнішнього і внутрішнього походження.

Однак слід відзначити, що не розкритим залишається питання підходу до визначення впливу стадій економічного розвитку галузей національної економіки на економічну безпеку держави. Це підтверджує необхідність дослідження економічної безпеки як складної комплексної економічної категорії, яка пов’язана не тільки з внутрішнім станом національної економіки, а й з впливом на неї факторів зовнішнього середовища.

2. **Розробка науково-методичних основ формування системи безпеки підприємницької діяльності і державний механізм їх реалізації**, яка дозволяє забезпечувати умови безпечної підприємницької діяльності в регіоні і регулювати розвиток його ділової активності відповідно до інтересів як самих підприємців, так і окремого регіону, держави і суспільства в цілому. Запропоновані науково-методичні положення експертної оцінки функціональних складових економічної безпеки підприємницької діяльності. Автори розглядають даний механізм у різних аспектах: фінансовий, організаційно-економічний, механізм державного управління. Дослідниками [2, 12, 14] розроблена універсальна методика та система індикаторів оцінки рівня економічної безпеки підприємств. Розмежовані і науководоведені види небезпеки (попередження, ризик, загроза). Проте, відсутнім залишається єдиний підхід до визначення впливу структурних факторів національної економіки на економічну безпеку держави, що обумовлює необхідність продовження досліджень у даному напрямку.

3. **Удосконалення методичних підходів до оцінки стану і динаміки економічної безпеки, оцінки її ризиків, системи критеріїв і показників економічної безпеки в територіальному вимірі.** У рамках проведених досліджень пропонуються авторські підходи до формування комплексу заходів щодо формування та збереження економічної безпеки з урахуванням галузевої належності підприємств. Так, дослідження проводилися на базі торговельних, гірничорудних, промислових підприємств, підприємств авіаційного транспорту, тощо. На наш погляд, незважаючи на досить глибокі та ретельно проведені дослідження, недостатньо уваги приділено вивченню актуальних проблем забезпечення економічної безпеки в цілому, на державному рівні, й розробці політики, яка б забезпечувала найкраще поєднання національних інтересів країни з вимогами та обмеженнями, які накладає процес глобалізації. Актуальність детального розгляду та аналізу даної економічної категорії обґрунтовується комплексністю та багатоаспектністю економічної безпеки.

Таким чином, виділені проблеми вимагають подальшого дослідження та повинні стати об’єктом наступних наукових розробок у сфері економічної безпеки національної економіки.

Таблиця 1

Наукометричний аналіз економічної безпеки в дисертаційних роботах*

Автор дисертаційної роботи	Тема дисертаційної роботи	Аспекти дослідження економічної безпеки в дисертаційній роботі
1	2	3
Дем'яненко Г.Є.	Економічна безпека торговельного підприємства (спеціальність 08.07.05 – економіка торгівлі та послуг), 2003.	В дисертаційній роботі конкретизовано сутність економічної безпеки як складової національної безпеки держави та уточнено поняття економічної безпеки для торговельного підприємства. Так, автор пропонує під системою економічної безпеки держави розуміти такий упорядкований комплекс взаємовідносин в країні, в якому безперервно відбуваються процеси взаємодії економічних інтересів суб'єктів економічної безпеки і внутрішніх та зовнішніх загроз цим інтересам. Запропоновано методику аналізу економічних негативів для торговельних підприємств Донецького регіону, які створюють умови їх небезпеки, та дійові шляхи захисту торговельної діяльності.
Хайлова Т.В.	Формування державного механізму управління економічною безпекою підприємництва (спеціальність 25.00.02 – механізми державного управління), 2004.	Автором доводиться, що економічна безпека підприємництва є об'єктом державного управління, що виконує функції формування норм економічної політики держави і норм економічної поведінки підприємництва, реформування норм у випадку втрати їх адекватності, забезпечення й узгодження інтересів держави і підприємництва, захисту інтересів підприємництва як особливої соціально-економічної групи, якій властивий високий рівень самоорганізації й адаптації. В роботі досліджено і введено до наукового обігу поняття "ядро економічної безпеки підприємництва", що являє собою соціальне партнерство, що відбиває історично обумовлений компроміс інтересів головних суб'єктів сучасного соціально орієнтованого ринкового господарства і виражає необхідність соціального миру як однієї з основних умов політичної, соціальної й економічної стабільності.
Гладченко Т.М.	Науково-методичні основи створення механізму державного управління і регулювання системи безпеки підприємницької діяльності: регіональний аспект (спеціальність 25.00.02 – механізми державного управління), 2004.	Економічна безпека підприємницької діяльності розглядається як особлива керована категорія, що визначається конкретними критеріями, функціональними складовими, а також може бути кількісно виміряна і мати мінімально допустимий рівень. Розглянуто структуру та співвідношення категорій "національна безпека держави", "економічна безпека регіону" і "економічна безпека підприємницької діяльності". Розроблено науково-методичні основи формування системи безпеки підприємницької діяльності і державний механізм їх реалізації, який дозволяє забезпечувати умови безпечної підприємницької діяльності в регіоні і регулювати розвиток його ділової активності відповідно до інтересів як самих підприємців, так і держави, окремого регіону і суспільства в цілому. Запропоновано науково-методичні положення експертної оцінки функціональних складових економічної безпеки підприємницької діяльності.
Бондаренко О.М.	Оцінка економічної безпеки авіакомпанії (спеціальність 08.07.04 – економіка транспорту і зв'язку), 2004.	Розроблено модель на базі системи показників економічної безпеки авіакомпаній, що дозволяє обгрунтувати прийняття управлінського рішення по підвищенню рівня безпечного функціонування авіапідприємств. З урахуванням специфіки авіатранспортної діяльності визначено поняття "економічна безпека авіакомпанії". Запропоновано автором методичні підходи до оцінки рівня економічної безпеки авіакомпаній на основі удосконаленої системи зовнішніх та внутрішніх функціональних складових, а також концепцію та механізм забезпечення економічної безпеки авіакомпанії, що забезпечує їх сталий розвиток.
Реверчук Н.Й.	Управління економічною безпекою підприємництва в Україні (спеціальність 08.02.03 – організація управління, планування та регулювання економікою), 2004.	Обгрунтовано еволюцію поглядів на економічну безпеку та управління нею, з'ясовано традиційні і сучасні чинники її розвитку, виділено нові сфери загроз, рівні та види. Запропоновано універсальну методику та систему індикаторів оцінки рівня економічної безпеки підприємств; розмежовано і науково доведено види небезпеки (попередження, ризик, загроза). Удосконалено методику та систему критеріїв для діагностики і запобігання банкрутства підприємства в умовах перехідної економіки.
Сундук А.М.	Економічна безпека України в регіональному вимірі (спеціальність 08.10.01 – розміщення продуктивних сил і регіональна економіка), 2006.	Запропоновано авторське визначення категорії економічної безпеки, під якою розуміється стан забезпеченості необхідними ресурсами на рівні, що дозволяє

		гарантувати розвиток і зростання економіки та соціальної сфери при достатньому захисті економічних інтересів від системи загроз зовнішнього і внутрішнього походження. На основі системи регіональних критеріїв і показників економічної безпеки визначено кількісні параметри і тенденції в Україні і її регіонах. Удосконалено методичні підходи до оцінки стану і динаміки економічної безпеки та оцінки її ризиків. Запропоновано систему критеріїв і показників економічної безпеки в територіальному вимірі.
Чорнодід І.С.	Забезпечення економічної безпеки держави в транзитивній економіці (спеціальність 08.01.01 – економічна теорія), 2006.	Економічна безпека держави розглядається інтегральна категорія та визначено особливості її стану в транзитивній економіці, що знаходять свій прояв у суперечностях, що діють в національній господарській системі у вигляді системної сукупності негативних чинників. Обгрунтовано роль економічної безпеки держави як стану, при якому національні інтереси захищені від внутрішніх і зовнішніх загроз, що дає змогу забезпечити сталий розвиток економіки шляхом використання форм і методів цілеспрямованого впливу на основні параметри економічної безпеки в напрямку реалізації сукупності пріоритетів державної політики. Удосконалено класифікацію реальних та потенційних внутрішніх і зовнішніх загроз та їх співвідношення, систему інституційного забезпечення економічної безпеки держави в контексті глобалізаційних процесів за умови збереження існуючих і відвоювання нових сегментів світового і регіональних ринків, проведення зовнішньоекономічної політики, орієнтованої на національні економічні переваги у світовому економічному просторі, використанні комплексного механізму стимулювання експортної орієнтації з урахуванням реального потенціалу національного виробництва.
Мішина І.Г.	Економічна безпека в умовах ринкових трансформацій (спеціальність 08.00.01 – економічна теорія та історія економічної думки), 2007.	Уточнено сутність „економічної безпеки”, як системної категорії, її роль і місце в процесі забезпечення національної безпеки. Економічна безпека досліджується як система економічних відносин, як горизонтальних, так і вертикальних, між державою, регіонами, фірмами та окремими індивідами з приводу досягнення такого рівня економічного розвитку, при якому забезпечується ефективне задоволення потреб і гарантований захист інтересів всіх суб’єктів економіки, навіть при несприятливих умовах розвитку внутрішніх та зовнішніх процесів. Також обгрунтовано доцільність використання поняття „ризик безпеки”, сутність якого може бути визначено як оцінку імовірності зниження рівня економічної безпеки держави, або як збиток, якого набуває економічний потенціал держави за визначений проміжок часу, що буде заважати реалізації інтересів суб’єктів економічної безпеки.
Кузьменко В.В.	Економічна безпека та сталий розвиток: взаємодія на регіональному рівні (спеціальність 08.00.01 – економічна теорія та історія економічної думки), 2007.	Розглянуто поняття „економічної безпеки регіону” як сталий розвиток регіону, що сприяє подальшому вдосконаленню соціально-економічної та екологічної сфер, які узгоджені з загальнонаціональними інтересами, та має дієвий, ефективний механізм виявлення й протистояння зовнішнім і внутрішнім загрозам. Обгрунтовано необхідність використання поняття „компоненти регіональної економічної безпеки” у соціально-економічній, науково-технологічній та екологічній сферах, під якими розуміється комплекс взаємопов’язаних та взаємозалежних галузей людської діяльності, що формують сферу економічної безпеки регіону. Автором запропоновано нове поняття „детермінанти регіональної економічної безпеки”, що являє собою сукупність показників регіональної економічної безпеки, які характеризують стан „факторів тиску” та „агресивних факторів”. Дослідження проводилося на регіональному рівні.
Свірідова О.В.	Забезпечення економічної безпеки експортної діяльності промислового підприємства (спеціальність 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (підприємства машинобудівної та металургійної галузей)), 2009.	Обгрунтовано доцільність проведення оцінки економічної безпеки експортної діяльності промислового підприємства на підготовчому, організаційному та виконавчому етапах та стадіях її здійснення за встановленими показниками. Запропоновано концепцію економічної безпеки експортної діяльності підприємства, у межах якої сформовано єдиний організаційно-економічний комплекс заходів щодо формування та збереження економічної безпеки кожного етапу експортної діяльності підприємства. Удосконалено понятійний апарат економічної безпеки підприємства на основі визначення сутності економічної безпеки експортної діяльності підприємства, яка розуміється як особливий

		стан системи підприємства, що забезпечує захищеність її елементів і зв'язків в умовах деструктивного впливу внутрішніх і зовнішніх чинників материнської держави та країни-реципієнта.
Томашкова К.Т.	Механізм державного управління економічною безпекою особистості (спеціальність 25.00.02 – механізми державного управління), 2009.	Розроблено механізм державного управління економічною безпекою особистості, який базується на функціонуванні взаємопов'язаних елементів економічного, правового, організаційно-адміністративного, управлінського порядку, функціонуючий на базі системо-миследіяльностного підходу, на трансформації державної інфраструктури суспільства. Удосконалено систему базових індикаторів економічної безпеки особистості шляхом визначення граничних критичних значень чинників об'єктивної та суб'єктивної природи. В рамках проведеного дослідження розроблено методичні підходи до управління системою економічної безпеки особистості та її елементами на основі механізму координації державних ресурсів забезпечення економічної безпеки та ресурсів суспільства. Виділено та обґрунтовано поняття „структурно-функціональна модель особистості", в основу якого покладено чотири аспекти формування особистості: психологічний, культурологічний, соціотехнічний та економічний, які відображають основні тенденції побудови моделей миследіяльності суспільства та державних діячів.
Капітула С.В.	Оцінка та управління економічною безпекою підприємства (на прикладі гірничо-збагачувальних комбінатів України) (спеціальність 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності), 2009.	Розроблено методичні підходи до кількісної та якісної оцінки невизначеності, які відрізняються від існуючих тим, що ґрунтуються на використанні показників оцінки складності отримання інформації та її наявного обсягу й надають можливість проводити облік, аналіз, управління невизначеністю і ризиком у діяльності гірничо-збагачувального комбінату. Удосконалено методичні підходи до прогнозування неплатоспроможності гірничо-збагачувального комбінату, які відрізняються від існуючих урахуванням стану вітчизняної економіки та галузевих особливостей функціонування гірничорудних підприємств, що в цілому дозволяє підвищити якість такого прогнозування.
Шемаєва Л.Г.	Економічна безпека підприємств у стратегічній взаємодії з суб'єктами зовнішнього середовища (спеціальність), 2010.	Розкрито зміст понять "економічна безпека суб'єкта господарювання", "суб'єкт господарювання як рефлексивна система", "стратегічна взаємодія суб'єкта господарювання з зовнішнім середовищем" і "управління стратегічною взаємодією суб'єкта господарювання з суб'єктами зовнішнього середовища". Запропоновано концептуальні засади формування системи економічної безпеки суб'єкта господарювання й обґрунтовано можливості проведення управлінського впливу на розвиток взаємодії підприємства з суб'єктами зовнішнього середовища на системних засадах, розроблено концепцію економічної безпеки суб'єкта господарювання. Наведено науково-методичні підходи до формування маркетингових стратегій партнерської взаємодії на підставі рефлексивного маркетингу та стратегій забезпечення економічної безпеки підприємства з державою на засадах GR менеджменту з метою забезпечення стабільності та передбачуваності регулювального середовища, в якому працює підприємство, формування сприятливих умов ведення бізнесу.

** Джерело: розроблено автором на основі [2,5,6,7,8,9,12,13,14,15,16,17,18]*

Таблиця 2

Наукометричний аналіз економічної безпеки в монографіях*

Назва монографії, автори	Аспекти дослідження економічної безпеки в монографії
1	2
В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення. Монографія. – К.: НІДС, 1997. – 144с.	Проведено системне дослідження економічної безпеки України. Запропоновано створення її дієвої системи, визначено основи функціонування, законодавчу базу, розроблено стратегію і тактику забезпечення економічної безпеки. Проведено аналіз складових економічної безпеки, визначено низку національних економічних інтересів та загроз економічній безпеці.
Барановський О.І. Фінансова безпека. Монографія. – К.: Фенікс, 1999. – 338с.	Визначено місце фінансової безпеки в системі економічної безпеки. Наводиться перелік викликів і загроз фінансовій безпеці в цілому і окремим ланкам фінансово-кредитної сфери України. Запропоновано систему індикаторів, методи оцінки існуючого рівня фінансової безпеки. Відображено досвід провідних країн світу та країн з перехідною економікою в побудові системи фінансової безпеки.
Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство/ За ред. Гейця В.М.. Монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 240с.	Розроблено концептуальні засади системи економічної безпеки, визначено загрози та основні елементи економічної безпеки на різних рівнях ієрархії. Побудовано комплекс моделей оцінки, аналізу й прогнозування економічної безпеки на кожному рівні ієрархії, розроблено механізми її забезпечення.
Похилюк В.В. Держава в транзитивній економіці: регулювання економіки, аналіз та стан економічної безпеки. Монографія. – Полтава: РВВ ПУСК, 2008. – 403с.	Проведено аналіз основних показників економічної безпеки в транзитивних економіках та запропоновано комплекс регулюючих заходів щодо досягнення рівня економічної безпеки країни. На основі проведеного аналізу стану економіки України визначено причини низького рівня конкурентноздатності окремих галузей економіки і зниження рівня економічної безпеки як на регіональному так і на державному рівнях.

* *Джерело: розроблено автором на основі [1,4,10,11].*

Література:

1. Барановський О.І. Фінансова безпека : монографія / О.І.Барановський. – К.: Фенікс, 1999. – 338с.
2. Бондаренко О.М. Оцінка економічної безпеки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.07.04 “Економіка транспорту і зв’язку” / О.М. Бондаренко. – К: Нац. авіац. ун-т., 2004. — 19 с.
3. Бурковський І.В. Глобальна фінансова криза: уроки для світу та України : монографія / І.В. Бурковський, О.В. Плотніков. – Х.: Фоліо, 2009. – 302с.
4. В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення : монографія / Шлемко В.Т., Бінько І.Ф. – К.: НІДС, 1997. – 144с.
5. Гладченко Т.М. Науково-методичні основи створення механізму державного управління і регулювання системи безпеки підприємницької діяльності: регіональний аспект: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 25.00.02 "Механізми державного управління " / Т.М. Гладченко. - Донецьк: Вид-во Донец. держ. акад. упр. 2004.- 19 с.
6. Дем'яненко Г.Є. Економічна безпека торговельного підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.07.05 "Економіка торгівлі та послуг" / Г.Є. Дем'яненко. – Донецьк : Вид-во Донец. держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, 2003. – 18 с.
7. Капітула С.В. Оцінка та управління економічною безпекою підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 “Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності”/ С.В. Капітула.- Кривий Ріг: Криворіз. техн. ун-т. , 2009. - 20 с.
8. Кузьменко В.В. Економічна безпека та сталий розвиток: взаємодія на регіональному рівні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.01 “Економічна теорія та історія економічної думки”/ В.В. Кузьменко. - Донецьк: Донец. нац. ун-т., 2007. — 20 с.
9. Мішина І.Г. Економічна безпека в умовах ринкових трансформацій : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.01 “Економічна теорія та історія економічної думки”/ І.Г. Мішина. - Донецьк: Донец. нац. ун-т., 2007. — 20 с.
10. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: монографія/ [Геєць В.М., Кизим М.О., Клебанова ТС, Черняк О.І. та ін.; за ред. В.М. Гейця - Х..ВД "ІНЖЕК", 2006.-240с.
11. Похилюк В.В. Держава в транзитивній економіці: регулювання економіки, аналіз та стан економічної безпеки : монографія / В.В.Похилюк. – Полтава: РВВ ПУСК, 2008. – 403с.
12. Реверчук Н.Й.Управління економічною безпекою підприємництва в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.02.03 “Організація управління, планування та регулювання економікою” / Н.Й. Реверчук. - Л:.Львів. нац. ун-т ім. І.Франка, 2004. — 20 с.
13. Свірідова О.В. Забезпечення економічної безпеки експортної діяльності промислового підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 “Економіка та управління підприємствами (підприємства машинобудівної та металургійної галузей”/ О.В. Свірідова.- Луганськ : Східноукр. нац. ун-т ім. В.Даля, 2009. — 20 с.
14. Сундук А.М. Економічна безпека України в регіональному вимірі : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.10.01 “Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка”/А.М. Сундук.- К: НАН України. Рада по вивч. продукт. сил України, 2006. — 20 с.
15. Томашкова К.Т.Механізм державного управління економічною безпекою особистості : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 25.00.02 “Механізми державного управління”/ К.Т. Томашкова.- Донецьк: Донец. держ. ун-т упр., 2009. - 20 с.
16. Хайлова Т.В. Формування державного механізму управління економічною безпекою підприємництва: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 25.00.02 "Механізми державного управління " / Т.В. Хайлова. - Донецьк: Вид-во Донец. держ. ун-т упр., 2004.- 17с.
17. Чорнодід І.С. Забезпечення економічної безпеки держави в транзитивній економіці : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.01.01” Економічна теорія”/ І.С. Чорнодід.- К : Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка, 2006. — 18 с.
18. Шемаєва Л.Г. Економічна безпека підприємств у стратегічній взаємодії з суб'єктами зовнішнього середовища : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук / Л.Г. Шемаєва. – К.: Вид-во Університету економіки та права "КРОК", 2010. – 39 с.

Pylypenko K.A.
Ph.D., associate professor
Poltava State Agrarian Academy

OBJECTS, SUBJECTS AND PRINCIPLES OF FOOD SAFETY

Пилипенко К.А.
к.е.н., доцент
Полтавська державна аграрна академія

ОБ'ЄКТИ, СУБ'ЄКТИ ТА ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ

Наведена інформація про об'єкт та суб'єкт продовольчої безпеки. Визначено стан продовольчої безпеки та функціонуючі суб'єкти діяльність яких пов'язана з формуванням продовольчої безпеки в державі. Вивчені завдання у сфері формування продовольчої безпеки та принципи характерні для системи продовольчої безпеки. Обґрунтовані і висвітлені індикатори продовольчої безпеки та граничні критерії індикаторів, а також система моніторингу продовольчої безпеки за відповідними напрямами.

Ключові слова: *продовольча безпека, моніторинг, індикатори продовольчої безпеки, суб'єкт, оберт, принципи, агропродовольча сфера.*

The information about the object and the subject of food security. The condition of food security and functioning entities involved in the formation of food security in the country. Studied the problem in the formation of food safety and principles for the model food security. Reasonable and highlighted food security indicators and threshold criteria indicators and system monitoring food security in the relevant areas.

Key words*: food security, monitoring, indicators of food security, subject, revolution, principles, agri-food sectors.*

Аграрний сектор України з його базовою складовою, сільським господарством є системоутворюючим в національній економіці, що формує фактори збереження суверенності держави – продовольчу та у визначених межах економічну, екологічну та енергетичну безпеку держави, забезпечує розвиток технологічно пов'язаних галузей національної економіки, утворює ринок сільськогосподарської продукції та продовольства. Український аграрний сектор з потенціалом виробництва, що значно перевищує потреби внутрішнього ринку, є ланкою, що на даному етапі може стати локомотивом розвитку національної економіки, дати імпульс інвестиційному, технологічному та соціальному піднесенню у державі.

Продовольча безпека має національні особливості, їй притаманна комплексність і перманентність. В залежності від особливостей національної продовольчої системи, періоду її розвитку, досягнутого рівня, а також від того, яка складова продовольчої проблеми на тому чи іншому етапі є пріоритетною, її забезпечення модифікується разом зі змінами внутрішніх і зовнішніх загроз.

Визначають стан продовольчої безпеки організаційно впорядковані, функціонуючі суб'єкти діяльність яких пов'язана з формуванням продовольчої безпеки в державі. До них відносяться Президент України, Кабінет Міністрів України, Рада національної безпеки та оборони України, центральні та місцеві органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування, громадяни України і об'єднання громадян, неурядові організації, виробники сільськогосподарської продукції та продовольства, суб'єкти сфери торгівлі, інші суб'єкти. Їх діяльність спрямована на стабільність економічного розвитку, формування державних фондів та забезпечення балансу попиту та пропозиції на внутрішньому продовольчому ринку [4]. На місцевому рівні продовольчу безпеку повинні забезпечувати суб'єкти територіального управління (область, район) за допомогою постачання продуктами, контролю за їх якістю та створення умов населенню для отримання доходів.

Суб'єктом, що визначає продовольчу безпеку на рівні груп населення, виступають соціальні групи, завдання яких – забезпечити доходи, необхідні для науково обґрунтованого споживання. На сімейному рівні в якості суб'єкта, що забезпечує продовольчу безпеку, виступають домашні господарства, функціями яких – придбання та використання продуктів,

організація збалансованого харчування [3]. Суб'єкти, які вирішують проблему на всіх рівнях, повинні бути добре організованими. Детальна інформація про об’єкт та суб’єкт продовольчої безпеки наведена на рис. 1.

Рис. 1. Об’єкти та суб’єкти продовольчої безпеки

Всі рівні продовольчої безпеки взаємопов'язані і взаємозалежні. Оптимальний варіант вирішення продовольчої проблеми – це узгоджені дії суб'єктів всіх рівнів, хоча частина їх може також вирішувати конкретні завдання, такі як забезпечення доступності й достатності продовольчого споживання всім верствам населення переважно за рахунок вітчизняного агропродовольчого виробництва. Інші важливі завдання у сфері формування продовольчої безпеки наведені нами на рис. 2. Відповідно до «Державної програмами соціально-економічного розвитку села на період до 2015 р.» продовольча безпека держави передбачає захищеність життєво важливих інтересів громадян, за якої держава гарантує фізичну і економічну доступність до життєво важливих якісних та безпечних продуктів харчування згідно з науково обґрунтованими наборами, підтримує стабільність продовольчого забезпечення населення та забезпечує продовольчу незалежність держави [1]. Основою

ринку продовольства, що в основному формує продовольчу безпеку держави, є виробництво сільськогосподарської продукції та продовольчих товарів вітчизняними товаровиробниками.

Рис. 2. Основні завдання формування продовольчої безпеки

Як справедливо зазначає А.Статівка [10, с.29-32], з конституційного визначення України як соціальної держави, політика якої спрямована на створення умов щодо забезпечення гідного рівня життя людини, і положень ст. 48 Конституції України, які відносять до відання держави установлення основ державної політики, зокрема продовольчої, а також державних програм галузі соціального розвитку, випливає, що держава як соціальна служба має виконувати ряд зобов'язань перед суспільством.

Забезпечення продовольчої безпеки визначено у якості одного з основних напрямів державної політики з питань національної безпеки в економічній сфері [7]. Стратегією національної безпеки України передбачено необхідність забезпечення послідовності у здійсненні земельної реформи, забезпеченні на практиці пріоритетного розвитку агропромислового комплексу як основи продовольчої безпеки держави [8, с.3-13]. Проте зазначені законодавчі акти мають суто декларативний характер і не визначають чітких механізмів управління системою продовольчої безпеки.

Отже, для системи продовольчої безпеки характерні певні принципи формування. Початковим є принцип соціальності, який передбачає цільову спрямованість цієї системи та кожної її складової на задоволення харчових потреб людини. Другим важливим принципом є комплексність, що означає одночасний вплив на всі складові системи [7]. Наступний принцип – системність, який передбачає всебічний підхід до вирішення економічних, соціальних, екологічних та інших аспектів проблеми продовольчої безпеки [6]. Ще один важливий принцип – адекватність у виборі регуляторів, що пов'язано з неоднозначністю їх дії на різних етапах розвитку економічної системи та в умовах зміни кон'юнктури внутрішнього і зовнішнього ринків. Останній принцип – стійкість системи, тобто обов'язкове дотримання вищевказаних принципів соціальності, комплексності, системності та адекватності незалежно від зміни зовнішнього середовища [5]. Деталізація принципів, які покладені в основу формування продовольчої безпеки наведені на рис. 3. Формування продовольчої безпеки вимагає створення системи моніторингу, на яку покладається завдання визначення фактичного її стану, прогнозування внутрішніх та зовнішніх загроз продовольчої безпеки. На цій основі розробляються заходи щодо локалізації та нейтралізації негативних факторів, що впливають або можуть у майбутньому вплинути на зниження рівня безпеки. Система моніторингу продовольчої безпеки зосереджується на наступних напрямах:

агропродовольче виробництво, продовольчий ринок, споживання продовольства, харчування населення, якість та безпека продовольства.

Рис. 3. Принципи формування продовольчої безпеки

Таблиця 1

Індикаторами продовольчої безпеки та граничні критерії індикаторів

Індикатори продовольчої безпеки	Характеристика	Граничний критерій
добова енергетичну цінність раціону людини	визначається як сума добутків одиниці маси окремих видів продуктів, які споживаються людиною протягом доби, та їх енергетичної цінності	2500 ккал на добу, при цьому 55% добового раціону забезпечується за рахунок споживання продуктів тваринного походження
забезпечення раціону людини основними видами продуктів	визначається як співвідношення між фактичним споживанням окремого продукту та його раціональною нормою	-
достатність запасів зерна у державних ресурсах	визначається як співвідношення між обсягами продовольчого зерна у державному продовольчому резерві та обсягами внутрішнього споживання населенням хліба і хлібопродуктів у перерахунку на зерно	вважається його 17% рівень, що відповідає 60 дням споживання
економічна доступність продуктів	визначається як частка сукупних витрат на харчування у загальному підсумку сукупних витрат домогосподарств	вважається його 60% рівень
диференціація вартості харчування за соціальними групами	відстежується в динаміці та розраховується як співвідношення між вартістю харчування 20% домогосподарств з найбільшими доходами та вартістю харчування 20% домогосподарств з найменшими доходами	-
ємність внутрішнього ринку окремих продуктів	відстежується в динаміці та визначається у натуральному виразі як добуток споживання певного продукту та середньорічної чисельності населення	-
продовольча незалежність за окремим продуктом	визначається як співвідношення між обсягом імпорту окремого продукту у натуральному виразі та ємністю його внутрішнього ринку	вважається його 30% рівень

Індикатори, що характеризують стан продовольчої безпеки держави (регіону), розраховуються за такими основними групами харчових продуктів: хліб і хлібопродукти; картопля; овочі, баштанні; фрукти, ягоди і виноград; цукор; олія; м'ясо і м'ясопродукти; молоко і молокопродукти; риба і рибопродукти; яйця. Постановою Кабінету Міністрів України від 5 грудня 2007 р. № 1379 затверджено Методику визначення основних індикаторів продовольчої безпеки [3]. Індикаторами продовольчої безпеки та граничні критерії індикаторів наведені в табл. 1.

Розглянувши індикаторами продовольчої безпеки та граничні критерії, можна запропонувати сім рівнів життя населення як в країнах, так і в Україні зокрема [3], які наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Стан продовольчої безпеки за рівнями життя населення країни

Рівні життя населення	Середньодобове споживання на одну людину	Наслідки споживання
Катастрофічний (I-й рівень)	1500–1800 ккал,	характеризується хронічним недоїданням, менше 1 520 ккал слід розглядати як голод
Критичний (II-й рівень)	1800 – 2200 ккал	достатнє для подолання хронічного недоїдання та існування на межі виживання і забезпечення простого відтворення населення
Мінімальний (III-й рівень)	2300–2800 ккал	передбачає наявність таких обсягів продовольчих ресурсів, які виключають можливість появи голоду
Достатній (IV-й рівень)	2800–3600 ккал	воно не збалансоване за елементами живлення та воно не забезпечує здорового способу життя і збільшення його тривалості
Раціональний або нормативний (V-й рівень)	3300–3600 ккал	раціон збалансовано білками, вітамінами й іншими важливими компонентами. Нормативні показники такого споживання слід використовувати як базу для всіх соціально-економічних розрахунків на державному рівні в нормальних умовах
Оптимальний (VI-й рівень)	відповідає не лише збалансованістю за найважливішими харчовими компонентами, а й передбачає споживання екологічно чистих продуктів харчування, які збільшують тривалість життя населення, загалом та середню тривалість життя для країни, покращують здоров'я	
Перспективний (VII-й рівень)	Досягнення такого продовольчого забезпечення для всіх соціальних груп населення, яке дозволить удосконалювати природу людини і максимально продовжувати її активну життєдіяльність	

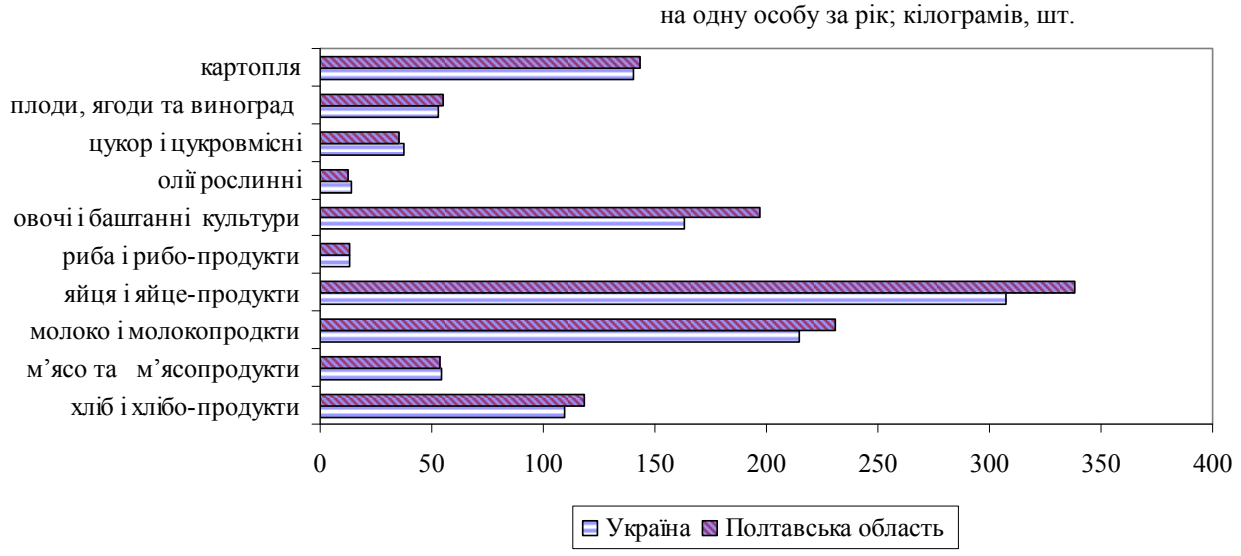


Рис. 4. Споживання основних видів продовольства у 2012 р.*

** розраховано за даними [12]*

Для визначення критеріїв продовольчої безпеки в країні слід ввести державну систему норм споживання, що регламентувала б основні нормативні рівні споживання населення: раціональний (нормативний), який використовується для соціально-економічних

розрахунків, і мінімально необхідний – для гарантованого забезпечення населення в надзвичайних ситуаціях [5].

Розглянувши можливі рівні життя населення, середньодобове споживання на одну людину та наслідки споживання розглянемо споживання основних видів продовольства у Полтавській області за 2012 р. (рис. 4). Оцінювання стану продовольчої безпеки через наведені індикатори – орієнтири розвитку, визначають межу негативних процесів, подаючи сигнали учасникам ринку про можливі несприятливі сфери, зниження рівня безпеки. Вчасне їх виявлення сприятиме розробленню комплексу програмно-цільових заходів щодо їх подолання.

Як видно з рис. 4, фактичне споживання за продовольчими групами у Полтавські області перевищує певний набір продуктів по відношенню до України в цілому. Так, на Полтавщині найбільше споживають такі продукти як: овочі і баштанні культури – 196,9, яйця і яйце-продукти – 338, молоко і молокопродукти – 230,9, плоди, ягоди та виноград – 54,9, картопля – 143,4 кг. на одну особу.

Методика визначення основних індикаторів продовольчої безпеки може бути удосконалена шляхом включення показників, що характеризуватимуть прибутковість та інвестиційну привабливість вітчизняного сільськогосподарського виробництва, а також відповідність прожиткового мінімуму та гарантованих державою мінімальних соціальних виплат.

Література:

1. Боротьба з наслідками світової фінансової кризи: пошук адекватної політики. ІЕД, грудень2008.
2. Бураковський І.В. Глобальна фінансова криза: уроки для світу та України. / І.В. Бураковський, О.В. Плотніков – Харків: Фоліо, 2009. – 299 с
3. Деякі питання продовольчої безпеки: Постанова Кабінету Міністрів України від 5 грудня 2007 р. №1379 // Офіційний вісник України. – 2007. – №93. – Ст. 3405.
4. Кейнс Дж. М. Загальна теорія зайнятості, проценту і грошей / Кейнс Дж. М. – К. : Знання,1998, – 210 с.
5. Лукінов І. І. Продовольча безпека у світовому вимірі // Економіка АПК. – 2001. – № 4.
6. Мизес Л. Экономический кризи и его причины / Мизес Л. – СПб. : Либроком, 2003. – 224 с.
7. Про основи національної безпеки України: Закон України від 19.06.2003 №964-IV / Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2003. – №39. – ст.3
8. Про Стратегію національної безпеки України: Указ Президента України №105/2007 від 12.02.2007 року / Стратегічна панорама. – 2007. – №1. – С.3-13.
9. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / Смит А. – М. : ЭКСМО, 2007. – 332 с.
10. Статівка А. Державне регулювання продовольчого ринку України в сучасних умовах / А. Статівка // Право України. – 2001. – № 10. – С. 29-32.
11. Теория и практика антикризисного управления: учебник для вузов / Г.з. Базаров [и др.]; под ред. С.Г. Беляева, В.И. Кошкина. – М.: Закон и право; ЮНиТи, 1996. – 468 с.
12. Україна в цифрах у 2012 році. Статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України. – 2013. – 545 с.

Poskrypko Yu.A.
Senior Lecturer,
University of Economics and Law «KROK», Ukraine

CHANGE MANAGEMENT MODELS IN THE PERSONNEL SECURITY IMPLEMENTATION

Поскрипко Ю.А.
старший преподаватель,
Университет экономики и права «КРОК», Украина

МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЯМИ ПРИ ВНЕДРЕНИИ КАДРОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

The article deals with organizational change management models in the conditions of personnel security implementation. The analysis of the main change management models, assessment of the possibility of their applications in the economic security system, particularly in the personnel security subsystem implementation.

Key words: *change management, economic security, personnel security, personnel.*

В статье рассмотрены модели управления организационными изменениями в условиях внедрения кадровой безопасности. Проводится анализ основных моделей менеджмента изменений, оценка возможности их применения в системе экономической безопасности, в частности при внедрении подсистемы кадровой безопасности.

Ключевые слова: *управление изменениями, экономическая безопасность, кадровая безопасность, персонал.*

Введение. Современные предприятия функционируют в условиях экономической нестабильности и рыночной конкуренции, новых бенчмаркинговых технологий, активизации коммерческой разведки и экономического шпионажа. Особенно это касается предприятий малого и среднего бизнеса, которые являются наиболее уязвимыми с точки зрения угроз стабильного развития в рыночной конкуренции с крупным бизнесом. Это происходит в условиях трансформации современной парадигмы персонала с основного нематериального ресурса в основной нематериальный актив компаний. Персонал становится одновременно и основным субъектом, и основным объектом коммерческой разведки и экономического шпионажа.

Актуальность данной проблемы обусловлена объективной необходимостью и сложностью внедрения подсистемы кадровой безопасности системы экономической безопасности в процессы управления персоналом на предприятиях малого и среднего бизнеса.

Анализ последних исследований и публикаций по данной проблеме продемонстрировал рост публикаций, посвященных различным аспектам кадровой безопасности за последнее десятилетие, но не выявил работ, посвященных анализу основних моделей управления изменениями при внедрении кадровой безопасности.

Выделение нерешенных частей проблемы. На сегодняшний день не сформировано представление о возможности применения основных моделей управления организационными изменениями при внедрении кадровой безопасности в систему управления персоналом предприятий.

Постановка задачи. Основной целью данной работы является описание основных моделей управления организационными изменениями с анализом возможности их применения при внедрении кадровой безопасности в процессы управления персоналом предприятий.

Основной материал исследования. Как было приведено выше, именно предприятия малого и среднего бизнеса являются наиболее уязвимыми с точки зрения угроз стабильного развития в рыночной конкуренции с крупным бизнесом и испытывают объективную потребность внедрения системы экономической безопасности в целом и подсистемы кадровой безопасности в частности, в процессы управления персоналом предприятий.

Вместе с тем, большинство предприятий малого и среднего бизнеса не имеют организованной ни системы экономической безопасности, включая подсистему кадровой безопасности, а иногда и четко структурированной системы управления персоналом. При таких условиях возрастает роль человеческого фактора с точки зрения рисков и угроз стабильного развития предприятий [1]. Поэтому для них крайне актуален вопрос организации и эффективной имплементации кадровой безопасности в процессы управления персоналом [2].

Сложность внедрения кадровой безопасности обусловлена прежде всего тем, что в массовой практике нет однозначности в определении этапов внедрения, поскольку данная система находится в динамике, постоянно изменяется и приспосабливается к возникающим рискам и угрозам, развивается и эволюционирует под их влиянием, по возможности опережая их. Поэтому в зависимости от таких параметров как область экономической деятельности, масштабы, позиция в конкуренции, организационная структура и этап жизненного цикла предприятия возможны разные варианты относительно интеграции кадровой безопасности с управлением персоналом.

Стоит отметить, что «массовая практика» организационных изменений в целом представляет собой примерно следующую последовательность действий: постановка задачи – появление новой идеи – энергичное внедрение (имитация «бурной деятельности») – интенсивная борьба с сопротивлением (как правило жесткими автократическими методами) – возврат к несколько видоизмененному предыдущему состоянию. При такой «модели» и цель не достигается и накапливается негативный опыт внедрения с последующим разочарованием и неверием персонала в собственные силы.

Для реализации нашей задачи, мы изучали основные модели управления организационными изменениями и оценивали возможности их применения при внедрении кадровой безопасности в процессы управления персоналом малых и средних маркетирующих предприятий фармацевтичесой отрасли. При анализе и оценке были использованы модели различной этапности и уровня сложности.

Трехэтапные модели. Поскольку пионерская модель Курта Левина по сути лежит в основе всех остальных моделей управления изменениями и на практике демонстрирует свою эффективность (что объясняется ее относительной простотой для понимания и исполнения участниками процесса изменений), рассмотрим ее более детально.

Согласно модели Курта Левина выделили три основных этапа внедрения: 1) «размораживание» – диагностика текущего состояния процессов управления персоналом «как есть» (AS IS), планирование внедрения – определение точек и этапов внедрения, выделение драйверов внедрения и ответственных, а также оценка потнециальных сил сопротивления, описание конечного состояния кадровой безопасности в процессе управления персоналом «как будет» (или «как должно быть», TO BE); 2) собственно процесс внедрения (с участием и вовлечением сотрудников); 3) «замораживание» состояния TO BE с помощью разработки и законодательного закрепления новых кадровых политик, процедур и стандартов, пересмотра системы мотивации персонала (ранее нами установлена положительная взаимосвязь между рентабельностью управления персоналом и структурой его мотивации) [3].

Первая стадия «размораживание» характеризуется, прежде всего, «парадоксом руководства» – персонал стремится к стабильности, сохранению «статуса кво», а руководство осознает необходимость изменений и стремится к преобразованиям. Главная задача этой стадии – подготовить организацию к предстоящим изменениям, вывести сотрудников из «зоны комфорта», создать условия «первого шага» к обновлению организации, предусмотреть меры профилактики сопротивления персонала [4].

На практике, сотрудников не удастся «уговорить» принять перемены, связанные с внедрением кадровой безопасности. На этом этапе реакция может быть различной – от легкой иронии («за нами теперь даже в wc наблюдать будут») до полного неприятия («мы превращаемся в полицейскую компанию»). Для преодоления сопротивления персонала на данной стадии применяются способы нажима и давления на персонал («push»). Методики «pull», то есть методы мотивации и вовлечения должны применяться на следующей стадии.

Вторая стадия «внедрение». Ключевой составляющей модели Курта Левина является идея о том, что изменения являются не одномоментным шагом, а процессом [4]. Основная проблема этапа – «ловушка руководства». Топ-менеджеры после периода подготовки, ожидают что после «приказа о внедрении кадровой безопасности в компании» изменения будут быстро внедрены «сами по себе», а подчиненные быстро и беспрекословно их примут. В то время, как в реальности, изменения, связанные с внедрением кадровой безопасности требуют разделяемого видения, коммуникаций, понимания, коучинга, инициальных тренингов.

Третья стадия «замораживание». Конечной целью организационных изменений является «замораживание», законодательно закрепленное новое состояние, создание нового «статуса кво». Эта стадия является наиболее ресурсоемкой, потому что на практике изменения, связанные с внедрением кадровой безопасности, не всегда проходят организованно и синхронно.

Типичной ошибкой внедрения кадровой безопасности на этой стадии является использование некоторыми топ-менеджерами концепции «непрерывных изменений», то есть стадия «замораживания» растягивается руководством на достаточно длительный срок. Это приводит к формированию «корпоративного стресса», снижению производственной эффективности, когда сотрудники с ужасом ожидают, когда эти кадровые изменения коснутся их персонально. И когда в такой ситуации руководство обращает их внимание на необходимость соблюдения новых стандартов экономической безопасности, они возражают: «А какой смысл? Все равно завтра опять все пересмотрят».

Поэтому для эффективной работы компании необходимо четкое завершение третьей фазы процесса изменений. В конечном счете, система кадровой безопасности должна быть не только интегрирована с процессами управления персоналом, но и имплементирована в новую модель организационного поведения и организационной культуры.

Ключевыми практическими аспектами, влияющими на успех внедрения кадровой безопасности, являются осознание персоналом нерациональности (невыгодности для себя) сохранения текущего статуса, создание «нулевой терпимости» к нарушениям и решительный первый шаг преобразований. Как правило, таким шагом может быть законодательное закрепление кадровой безопасности в компании (вне зависимости от формализации процессов управления персоналом и экономической безопасности на данном этапе).

Четырехэтапные модели управления изменениями, как правило, включают в себя следующие основные стадии: 1) осознание необходимости изменений – 2) инициирование изменений – 3) проведение изменений – 4) контроль внедрения. Достаточно распространена также следующая четырехэтапная модель: 1) причины изменений – 2) подготовка к изменениям – 3) осуществление изменений – 4) закрепление изменений. В любом случае, в четырехэтапных моделях управление изменениями каждый раз проходит одни и те же общие стадии: анализ текущего состояния – определение конечной цели и составление плана изменений – подключение к работе необходимого количества сотрудников – контроль и закрепление полученных результатов.

Отдельного внимания заслуживает четырехфакторная модель Гуияра-Келли, в основе которой лежит аналогия организации с биологической системой. «Биологическая» модель изменений состоит из 4 «терапевтических» категорий «4R»: Reframe – рефрейминг, Restructure – реструктуризация, Revitalize – оживление, Renew – обновление.

Рефрейминг – представление компании о том, чем она является в настоящее время и чего может достичь. Рефрейминг раскрывает корпоративное «сознание», наполняя его новым видением и решимостью к изменениям.

Реструктуризация – подготовительный этап, позволяющий компании достичь такого уровня эффективности, который обеспечивает ей конкурентоспособность. Реструктуризация – это область изменений, в которой отдача самая быстрая, а трудности, связанные с корпоративной культурой, самые существенные, поскольку часто возникают «побочные эффекты», например увольнения работников и сопротивление персонала (необходимо инвестировать в «залечивание ран»).

Ревитализация (оживление) – стимулирование роста компании за счет установления связи компании с окружающей средой. Ревитализация связана с приобретением сотрудниками новых навыков и постановкой новых целей в новых условиях, что позволяет компании «регенерироваться». Из всех четырех элементов оживление – наиболее значимый фактор.

Обновление включает адаптацию к изменениям окружающей среды, создание нового «метаболизма», менеджмент знаний, менеджмент инноваций. Оно является наиболее трудным, наименее исследованным, но наиболее потенциальным направлением развития.

В качестве «терапевтической» аналогии в четырехфакторной модели Гуияра-Келли для каждого направления предлагается «хромосомная терапия»: три хромосомы рефрейминга (достижение мобилизации, выработка видения перспективы, построение системы показателей), три хромосомы реструктуризации (построение экономической модели

– «сердечно–сосудистая система», упорядочение организационной структуры – «скелет», перепроектирование работ – «мышцы»), три хромосомы оживления (концентрация на рынке – «органы чувств, создание новых видов бизнеса – «репродуктивная система», внедрение IT–технологий – «нервная система») и три хромосомы обновления (разработка системы вознаграждения, организация обучения, модель развития организации).

Пятиэтапные модели управления изменениями представлены, например, моделью Ташмена, которая по сути является усовершенствованной моделью Курта Левина (добавлена стадия планирования и подготовки внедрения и как отдельная стадия выделена оценка результатов внедрения в конце): 1) подготовка – 2) размораживание – 3) переход – 4) замораживание – 5) оценка.

Пятиэтапная модель ADKAR / Prosci: 1) Awareness – осведомленность о потребности в изменениях, 2) Desire – желание участвовать и поддерживать изменения, 3) Knowledge – знание как изменять и изменяться, 4) Ability – способность проявлять требуемые навыки и поведение, 5) Reinforcement – подкрепление поддержки изменений. При этом первые две стадии относятся к нынешнему текущему состоянию, вторые две – к переходному и последняя – к будущему.

Несложной для практического применения является пятиэтапная модель Дак: 1) застой – 2) подготовка – 3) реализация – 4) проверка на прочность – 5) достижение цели. В данной модели критической является четвертая стадия, когда организация находится в кризисном состоянии.

Простой и эффективной моделью является пятиэтапная этапная модель SCORE: 1) Symptoms (симптомы) – видимые признаки текущего проблемного состояния, 2) Causes (причины) – факторы, определяющие возникновение симптомов, 3) Outcomes (результаты) – цели, описывающие желаемое состояние, 4) Resources (ресурсы) – элементы, отвечающие за устранение симптомов и причин и достижение результатов и эффектов, 5) Effects (эффекты) – долговременные следствия достижения результатов. В данной модели важным является понимание причин проблем организации.

Более сложной является шестиэтапная модель EASIER: 1) Envisioning – создание видения (что, зачем и как изменять, конечная цель), 2) Activating – активация (лидер изменений формирует команду внедрения), 3) Supporting – поддержка (моральная и ресурсная), 4) Implementing – внедрение (деление процесса изменений на действия и отвественных), 5) Ensuring – обеспечение (наблюдение и контроль), 6) Recognizing – одобрение, признание (оценка вклада сотрудников). Первые три элемента (EAS) – в большей степени поведенческие, а псоледующие (IER) – представляют собой содержание системных и процессных аспектов изменений.

Свою эффективность на практике доказала шестиэтапная модель Грейнера: 1) давление на высшее руководство – 2) посредничество на высшем уровне руководства – 3) диагностика проблемной области – 4) нахождение нового решения – 5) эксперимент с новым решением – 6) подкрепление на основе положительных результатов.

Семиэтапная модель управления изменениями основана на практическом опыте и предлагается нами впервые: 1) осознание неизбежности изменений, выход из «зоны комфорта» – 2) разработка видения, стратегии и планирование внедрения изменений, разработка KPI внедрения – 3) формирование и мотивирование лидера и команды внедрения – 4) достижение «быстрых побед» в пилотном проекте внедрения, анализ и исправление ошибок – 5) масштабирование пилотной модели для достижения глобальных улучшений – 6) контроль и оценка эффективности внедрения – 7) формирование новой модели организационного поведения и ее закрепление в корпоративной культуре.

Восьмиэтапная модель управления изменениями Коттера при внедрении кадровой безопасности в систему управления персоналом была реализована нами следующим образом: 1) проведена диагностика системы управления в организации и определение рисков и угроз, которые могут инициироваться персоналом предприятия – осознание проблемы (прежде всего топ-менеджментом и собственниками бизнеса) и необходимости построения и

внедрения кадровой безопасности в ситему управления персоналом; 2) сформированы инициативные группы по внедрению, определены цели, задачи, разделяемое видение мотивирование при внедрении (с персоналом обсуждались текущая ситуация в сравнении со сценариями будущего, продемонстрирована персональная выгода от внедрения системы для сотрудников); 3) создан план внедрения кадровой безопасности, согласовывающий усилия по внедрению со стратегиями достижения цели, определены сроки внедрения кадровой безопасности; 4) создан проект внедрения с последующим доведенеием информации о кадровой безопасности до персонала. Инициаторы изменений моделируют новую модель поведения первыми; 5) разработан мотивационный план внедрения, сотрудники вовлечены в проект внедрения (согласован и выделен % FTE); 6) реализован план «быстрых побед» внедрения – появился новый функционал кадровой безопасности в должностных обязанностях менеджеров по персоналу, разработано его организационно–информационное обеспечение, топ–менеджеры и руководители подразделений обучены стандартным процедурам соблюдения кадровой безопасности; 7) законодательно закреплены достигнутые результаты этапа 6, проведена оценка результатов работы системы кадровой безопасности и ее текущее корректирование, проведено вознаграждение руководителей более эффективных подразделений, разработан план «глобальных улучшений» внедрения; 8) реализован план «глобальных улучшений» – проведен gap-анализ отклонений, разработана система обратной связи с персоналом, подготовлена имплементация новой модели кадровой безопасности в корпоративную культуру организаций.

Выводы. Таким образом, в данной работе описаны основные модели управления изменениями и проанализирована возможность их применения при внедрении кадровой безопасности в процессы управления персоналом предприятий.

Литература:

1. Алавердов А. Р. Управление кадровой безопасностью организаци / А. Р. Алавердов. – М.: Маркет ДС, 2010. – 176 с.
2. Борисова Э.А. Управление персоналом для современных руководителей / Э.А. Борисова. – СПб. и др.: ПИТЕР, 2008. – 444 с.
3. Поскрипко Ю.А. Методологические подходы к оценке формирования кадровой безопасности в системе управления персоналом предприятий / Ю.А. Поскрипко // Социальная экономика. – 2013. – №1. – С.40 – 43.
4. Толмачева И.А. Модель организационных перемен Курта Левина, или когда организации нужен Дед Мороз [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://uspeh-success.ru/model-organizatsionnyih-peremen-kurta-levina-ili-kogda-organizatsii-nuzhen-ded-moroz – название с экрана.

Syrozh Y.O.,
Magistrant,
Antonenko V.M.
Ph.D., Associate Professor,
Donetsk National Technical University, Krasnoarmeysk, Ukraine

FINANCIAL SECURITY OF COMMERCIAL BANK: QUESTION OF IDENTIFICATION AND QUANTITATIVE MEASUREMENT

Сирож Ю.О.,
магістрант,
Антоненко В.М.
к. е. н., доцент,
Донецький національний технічний університет, м. Красноармійськ, Україна

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ: ПИТАННЯ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ТА КІЛЬКІСНОГО ВИМІРЮВАННЯ

Стаття присвячена дослідженню теоретичних питань визначення сутності та практичних аспектів кількісного вимірювання фінансової безпеки банків.

Ключові слова: *комерційний банк, фінансова безпека, рівень захищеності, кредит.*

Article devoted to the study of theoretical issues determining the nature and practical aspects of quantitative measurement financial security of banks.

Key words: *commercial bank, financial security, level of protection, credit.*

Однією з найбільш серйозних проблем сучасного етапу розвитку економіки України є створення сприятливих умов для ефективного та динамічного розвитку ринкових відносин в державі.

Європейський шлях України та її поступовий цілеспрямований розвиток як європейської держави вимагають від державного керівництва та науковців урахування проблеми економічної безпеки та захисту національних інтересів країни в цілому. Національна безпека країни напряму залежить від захищеності її економічних суб'єктів і, перш за все, – функціонуючих банків, що наочно підтвердила світова фінансова криза, наслідки якої лягли серйозним тягарем, як на макроекономічні тенденції розвитку України, так і на мікроекономічні показники діяльності окремих суб'єктів господарювання. Вагомою причиною фінансових криз та банкрутств цих суб'єктів є відсутність ефективної системи їх економічної безпеки, що зумовлює необхідність її виділення в самостійний об'єкт управління в системі фінансового менеджменту.

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «фінансова безпека банку»

Автор, джерело	Визначення
Євченко Н.Г. Вплив податкових ризиків на фінансову безпеку банку / Н.Г. Євченко, О.А. Криклій // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: збірник наукових праць. – Суми : ДВНЗ "УАБС НБУ", 2009. – Вип. 25. – с.45-52.	Фінансова безпека банку – це такий його фінансовий стан, який характеризується збалансованістю системи фінансових показників, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, що дозволяє своєчасно та в повному обсязі виконувати взяті на себе зобов'язання, а також забезпечує ефективний розвиток банку в поточному та наступних періодах.
Барановський О.І. Банківська безпека: проблема виміру / О.І. Барановський // Економічне прогнозування. – 2006. – № 1. – с.7-32/	Фінансова безпека комерційного банку – це сукупність умов, за яких потенційно небезпечні для фінансового стану комерційного банку дії чи обставини попереджені чи зведені до такого рівня, за якого вони не здатні завдати шкоди встановленому порядку функціонування банку, збереженню й відтворенню його майна та інфраструктури і перешкодити досягненням банком статутних цілей.
Єпіфанов А.О. Фінансова безпека підприємств і банківських установ: монографія / За заг. ред. Ляшенка О.Ю., Єпіфанова А.О., Стрелко-Стецюка О.Д. Пластун, В.С. Домбровський ; [підготовлено до друку та упорядкування фінансовою безпекою банку / О.Ю. Литовченко, Б.М. Самойлов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rusnauka.com.	Фінансова безпека банку – це стан банківської установи, що характеризується збалансованістю і стійкістю до впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, його здатністю досягати поставлених цілей і генерувати фінансові ресурси в достатньому обсязі для забезпечення поточної діяльності та стійкого розвитку.
Побережний С.М. Фінансова безпека банківської діяльності: навч. посібн. / С.М. Побережний, О.Л. Пластун, Т.М. Болгар – Суми : ДВНЗ "УАБС НБУ", 2010. – 112с.	Фінансова безпека банку – це важлива складова фінансової, а тому і національної безпеки, це такий стан банківської установи, який характеризується збалансованістю і стійкістю до впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, її здатністю досягати поставлених цілей і генерувати достатні обсяг фінансових ресурсів для забезпечення стійкого розвитку.
Хитрін О.І. Фінансова безпека комерційних банків / О.І. Хитрін // Фінанси України. – 2004. – № 10. – с.118-124.	Фінансова безпека банку – динамічний стан, при якому він: юридично і технічно здатний виконувати і реально виконує властиві йому функції; забезпечує стійкий захист життєво важливих соціально-економічних інтересів громадян, господарюючих суб'єктів, суспільства та держави від негативного впливу внутрішніх і зовнішніх загроз; володіє потенціалом як для кількісного так і для якісного зростання і має в своєму розпорядженні механізми для реалізації даного потенціалу.
Ткаченко А.М. Вимірювання фінансової безпеки банківської системи / А.М. Ткаченко, К.І. Маменко // Стратегія і механізми регулювання промислового розвитку: збірник наукових праць. – 2009. – с.333-346.	Фінансова безпека комерційного банку – це стан захищеності фінансових інтересів комерційного банку, його фінансової стійкості, а також середовища, в якому він функціонує.
Дмитров С.О. Управління фінансовою безпекою комерційного банку / О.С. Дмитров // Фінансовий простір. – № 2 (6). – 2012. – с.11-15.	Фінансова безпека банку – це захист фінансових інтересів банку, його фінансової стійкості і середовища, в якому він функціонує.
Голобородько Ю.О. Теоретичні підходи до розкриття сутності та складових фінансової безпеки банківських установ / Ю.О. Голобородько // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.12. – 2012. – с.194-198.	Фінансова безпека банківських установ – такий її стан, який характеризується оптимальним рівнем залучення і розміщення ресурсів при мінімізації загроз та негативних явищ і характеризує здатність банків до саморозвитку, підвищення ефективності та конкурентоздатності.

Останнім часом, з урахуванням означених тенденцій, актуалізуються публікації, що піднімають питання фінансової захищеності та надійності комерційних банків, але необхідно констатувати, що проблемам забезпечення фінансової безпеки банківських установ присвячено достатньо невелику кількість досліджень. Дана наукова проблематика на сьогоднішній день залишається мало розробленою. Цим, зокрема, пояснюється відсутність єдиного загальноприйнятого підходу навіть до визначення даного поняття. Крім того, досить велика група авторів взагалі ігнорують питання фінансової безпеки і, як правило, розглядають, або економічну безпеку банку, або безпеку взагалі.

Отже, є серйозна наукова й практична проблема щодо ідентифікації поняття фінансової безпеки банків. Як саме автори підходять до його визначення, можна побачити у табл. 1 [1; 2]:

Таким чином, виходячи з різних трактувань сутності фінансової безпеки, проаналізованих вище, можна виділити такі ключові характеристики фінансової безпеки банків:

- забезпечує рівноважний і стійкий фінансовий стан банку;
- сприяє ефективній діяльності банку;
- дозволяє на ранніх стадіях визначити проблемні місця в діяльності банку;
- нейтралізує кризи і запобігає банкрутствам.

Систематизуючи розглянуті підходи, можна запропонувати таке визначення поняття «фінансова безпека банку»: як стан банку (банківської системи в цілому), що характеризується здатністю протистояти можливим зовнішнім та внутрішнім загрозам банківської діяльності для забезпечення нормального функціонування та розвитку в умовах дестабілізуючого впливу оточуючого середовища та захищеності фінансових інтересів зацікавлених сторін (власників, клієнтів, працівників, керівництва, держави), а основною метою безпеки банку є забезпечення конкурентоспроможності, як окремого банку, так і банківської системи в цілому на ринку банківських послуг та недопущення можливості отримання збитків або втрати частини прибутків внаслідок реалізації внутрішніх та зовнішніх загроз.

Отже, сутнісні характеристики фінансової безпеки банку можуть бути подані таким чином:

- по-перше, фінансова безпека є одним з основних елементів економічної безпеки банку;
- по-друге, фінансова безпека може бути охарактеризована за допомогою системи кількісних та якісних показників;
- по-третє, показники фінансової безпеки повинні мати порогові значення, з якими можна судити про ступінь фінансової безпеки банку.

Думки вчених зводяться до того, що фінансова безпека банку визначається:

- стабільністю і стійкістю фінансового стану банку;
- ступенем ефективності його фінансово-економічної діяльності;
- рівнем контролю за зовнішніми і внутрішніми ризиками;
- рівнем достатності власного капіталу;
- ступенем захищеності інтересів акціонерів.

Якісне (сутнісне) визначення фінансової безпеки банку необхідно доповнити її кількісним виміром. Для оцінки рівня фінансової безпеки з використанням кількісних методів можна застосовувати скорингову методику, основою якої є розрахунок кількості балів за оцінками фінансових коефіцієнтів і показників.

Оскільки фінансова безпека банку визначається рівнем його захищеності і ступенем ефективності діяльності, основою побудови методики оцінки фінансової безпеки банку є дві групи показників: показники, які характеризують ефективність діяльності банку, та показники, які характеризують рівень його захищеності та здатність протистояти кризовим явищам. У табл. 2 і 3 представлені переліки, розрахунок і коротка характеристика показників ефективності та захищеності відповідно.

Таблиця 2

Показники ефективності діяльності банку

Показник	Розрахунок	Економічний зміст	Норматив
Рентабельність активів	Чистий прибуток / Активи	Ефективність роботи керівництва банку. Віддача від вкладених коштів. Чим значення вище, тим краще.	Не нижче середньогалузевого або середнього значення по групі, в яку входить банк. На сьогодні – 1,5% [3].
Рівень процентної маржі (кредити - депозити)	Середня про-центна ставка за кредитами – середня процентна ставка за депозитами	Характеризує ефективність процентної політики. Чим значення вище тим краще.	Не нижче середньогалузевого або середнього значення по групі, в яку входить банк. На думку окремих авторів, порогове значення – 5%.
Ефектив-ність роботи банку	Дохід / Витрати	Загальна ефектив-ність роботи банківської установи. Її здатність генерувати дохід.	Більше 1
Ефективність операцій з процентними коштами	Процентний дохід / Процентні витрати	Збалансованість процентних операцій банку.	Більше 1
Ефективність комісійної діяльності	Комісійні доходи / Комісійні витрати	Здатність банку заробляти на наданні комісійних послуг.	Більше 1
Прибуток на одного співробітника	Чистий прибуток / Кількість співробітників	Продуктивність (ефективність) праці працівників банку. Чим значення вище, тим краще.	Не нижче середньогалузевого або середнього значення по групі, в яку входить банк. На сьогодні 11000 грн. [4].

Рівень фінансової безпеки визначається за кількістю набраних балів: максимум по 10 балів на кожний із запропонованих у табл. 2 і 3 показників. Але деякі з цих показників є досить важко підлягають нормуванню, тому пропонується так звана “сіра зона”, яка характеризує значення показника, при якому важко однозначно оцінити його значення.

Таблиця 3

Показники, що характеризують рівень захищеності банку

Показник	Розрахунок	Економічний зміст	Норматив
Ліквідність (миттєва)	Високоліквідні активи / Поточні пасиви	Здатність банку своєчасно виконувати свої зобов’язання за рахунок високоліквідних активів	>20 %
Рівень проблемних кредитів	(Проблемні (прострочені) кредити / Кредитний портфель) * 100 %	Якість кредитного портфеля. Рівень простроченої заборгованості в ньому	<5 %
Коефіцієнт кредитних ризиків	Сума проблемних кредитів / Сума резервів під кредитні операції	Рівень покриття резервами потенційних збитків від кредитних операцій	<1
Коефіцієнт співвідно-шення кредитів і зобов’язань	Кредити / Зобов’язання	Агресивність кредитної політики банку	Оптимально – 0,53-0,9; > 0,9 – низька кредитна стійкість; < 0,53 – загроза збитків
Коефіцієнт достатності капіталу	(Капітал / (Зобов’язання + Капітал)) * 100 %	Співвідношення власних і залучених коштів. Чим вище значення, тим більший ризик беруть на себе власники банку	> 10 %
Співвідношення отриманих і виданих між-банківських кредитів	Сума кредитів, виданих іншим бан-кам / Сума отриманих міжбанківських кредитів	Характеризує тип кредитної політики, що проводиться банком на ринку міжбанківських запозичень	Якщо 1,4, є загроза для кредитної і фінансової стійкості банку
Загальна валютна позиція	Відкрита валютна позиція по всіх іноземних валютах у гривневому еквіваленті / Капітал банку	Характеризує валютну стійкість банку, наскільки капітал банку покриває можливі збитки у разі несприятливої зміни валютних курсів	< 30 %

Так, для оцінки фінансової безпеки банку використовується інтегральний показник із значенням у 130 балів, а “сіра зона” має свій інтервал у ±10 % від нормативного значення.

Розподіл балів з урахуванням значення показника наведений в табл. 4.

За результатами аналізу банк може отримати один з трьох типів оцінки рівня фінансової безпеки: критичний (менше 80 балів), недостатній (80-110 балів), достатній (110-130 балів). Критична оцінка означає серйозне порушення рівня фінансової безпеки банку. Недостатня оцінка свідчить про наявність певних проблем у діяльності банку, які в майбутньому можуть стати причиною виникнення кризи. Достатня оцінка відповідає задовільному рівню фінансової безпеки банку.

Застосування в методиці інтегрального показника дозволяє всебічно оцінити діяльність банку, а коригування бальної оцінки на «сіру зону» має за мету довести формальну кількісну оціночну процедуру до практично реальної ситуації, в якій функціонує той чи інший банк.

Таблиця 4

Розподіл балів з урахуванням значення показника

Параметр показника	Кількість балів
Гірше за нижній поріг «сірої зони»	0
Гірше за норматив, але вище за нижній поріг «сірої зони»	5
Краще за норматив, але гірше за верхній поріг «сірої зони»	7,5
Краще за норматив і вище за верхню межу «сірої зони»	10

Література:

1. Вовк В.Я. Теоретичні засади забезпечення фінансової безпеки банку / В.Я. Вовк // Проблеми економіки. – 2012. – №4. – Режим доступу: http://www.problecon. com/pdf/2012/4_0/200_204.pdf.
2. Коковіхіна О.О., Високорода М.С. Фінансова безпека комерційного банку: подальше удосконалення визначення / О.О. Коковкіна, М.С. Високо-рода // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – №45. – с.253-256.
3. Официальный сайт Национальной библиотеки им. Вернадского [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.nbuv. gov.ua/e-journals/Dutp/2007-1/txts/07mpvppb.htm/.
4. Официальный сайт Национального банка Украины [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.bank.gov.ua/bank_supervision/Dynamics/2001–last.htm.

Sysolina N.P.
Ph.D, Associate Professor
Savelenko G.V.
assistant
Kirovograd national technical university, Kirovograd, Ukraine

ECONOMIC SYSTEM SECURITY ENGINEERING COMPANIES

Сисоліна Н.П.
к.е.н, доцент
Савеленко Г.В.
асистент
Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград, Україна

СИСТЕМА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В статті розглядається комплексний підхід до забезпечення системи економічної безпеки на сучасних машинобудівних підприємствах. Наведено основні існуючі напрями аналізу економічної безпеки та методику визначення системного підходу до її оцінки

Ключові слова: *економічна безпека підприємства, комплексна оцінка загроз*

In the article says about the integrated approach to economic security systems on the modern machine-building enterprises. Been given the main directions of analysis of existing economic security and method of determining a systematic approach to its assessment

Keywords: *economic security the enterprises, a comprehensive assessment of threats*

В сучасних ринкових умовах система економічної безпеки машинобудівних підприємств є актуальним завданням захисту українських економічних інтересів. Загроза зниження рівня економічної безпеки вітчизняних машинобудівних підприємств обумовлена інерційністю їх структури виробництва, підвищенням фізичного зносу обладнання, технологічною відсталістю, тощо.

Метою статті є напрями покращення управління системою економічної безпеки машинобудівних підприємств України.

Значний вклад у дослідження економічної безпеки підприємства внесли такі вчені-економісти: Дацків Р. [1], Кірієнко А.В. [2], Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М. [3], Шликов В. [4] тощо. Було розроблено багато ґрунтовних методичних підходів до оцінки рівня економічної безпеки.

Взагалі категорія «безпека» як наука розглядається з різних позицій. Зокрема, з позицій ризикованості безпека – це відсутність ризику, пов’язаного з можливістю завдання різного роду збитків.

Ризики можна класифікувати за різними ознаками (наприклад, рис. 1).

Рис. 1. Класифікація ризиків

До фінансового ризику ще відносять ризик банкрутства як ділових партнерів підприємства (контрагентів, реалізаторів, постачальників), так і самого підприємства. Також ризики можуть бути класифіковані і по інших ознаках, наприклад, виділяють ризики чисті і спекулятивні, динамічні і статичні, абсолютні і відносні. Так, чисті ризики означають

можливість отримання збитків або нульового результату тощо.

Для забезпечення конкурентоспроможності машинобудівних підприємств необхідно здійснювати патентний пошук, впроваджувати інноваційний продукт. Особливо ускладнюється система управління ризиком у проекті, адже саме інноваційні проекти є найризикованішими через невизначеність результату на початкових етапах виконання проекту. Тож подальшим важливим завданням удосконалення структури процесів управління інноваційними проектами вважаємо визначення процесів управління інтелектуальною власністю та їх системну інтеграцію в архітектуру процесів управління Agile-проектів [5, с.121, 122].

В [6, с.146] поняття «економічна безпека підприємства розглядається з наступних позицій: стан потенційної жертви об'єкта небезпеки; здатність підприємства ефективно використати ресурси та наявні ринкові можливості в умовах цілеспрямованої руйнуючої дії ззовні або із самого підприємства; відсутність небезпек і загроз; систему, побудовану на принципах стійкості, саморегуляції, цілісності тощо.

Отже, основні підходи до визначення економічної безпеки підприємства це здатність до ефективного використання ресурсів, реалізації і захисту економічних інтересів, захисту проти економічних злочинів, наявності конкурентних переваг, захисту від внутрішніх і зовнішніх загроз.

Багатогранність поняття «економічна безпека підприємства» дає змогу розглядати його з точки зору стану: ефективності використання ресурсів, виробничої системи, економічного розвитку, захищеності діяльності та інтересів, гармонізації останніх.

Оцінка системи економічної безпеки підприємства приведена на рис. 2.

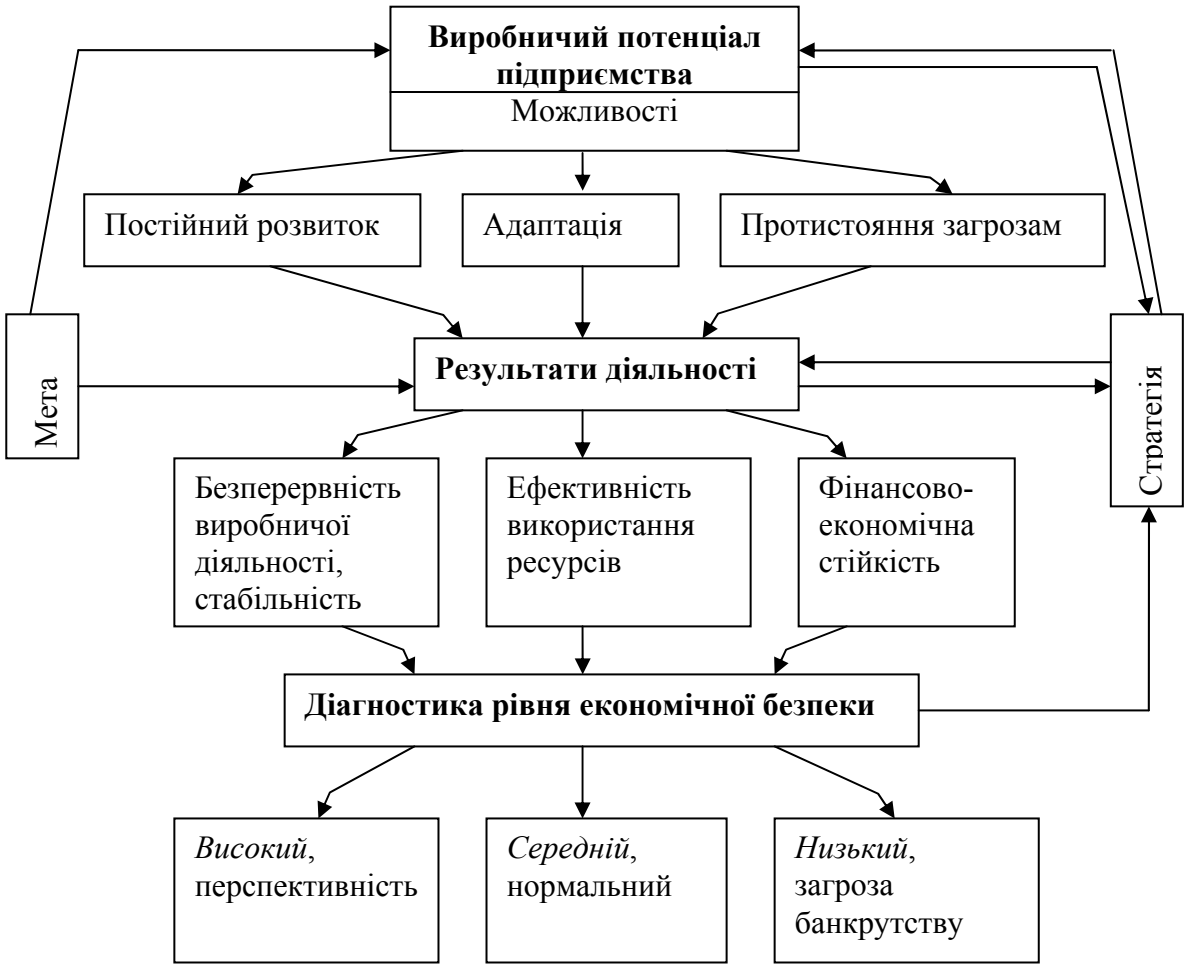


Рис. 2. Схема обґрунтування градації рівнів економічної безпеки підприємства

До основних елементів системи економічної безпеки підприємства належать [7]:

захист комерційної таємниці й конфіденційної інформації; комп'ютерна безпека; внутрішня безпека; безпека будинків і споруд; фізична безпека; безпека зв'язку; безпека господарсько-договірної діяльності; безпека перевезень вантажів і осіб; безпека рекламних, культурних, масових заходів, ділових зустрічей і переговорів; протипожежна безпека; екологічна безпека; конкурентна розвідка; інформаційно-аналітична робота; пропагандистське забезпечення, соціально-психологічна, профілактична робота серед персоналу і його навчання з питань економічної безпеки; експертна перевірка механізму системи безпеки; техніко-технологічна безпека; кадрова безпека; виробнича безпека; фінансова безпека; податкова безпека; інтерфейсна безпека; безпека матеріалів; силова безпека тощо.

При такому складі елементів системи економічної безпеки вона інтегрується в ресурсно-функціональних підхід при проведенні оцінки та аналізу її рівня (рис. 3).

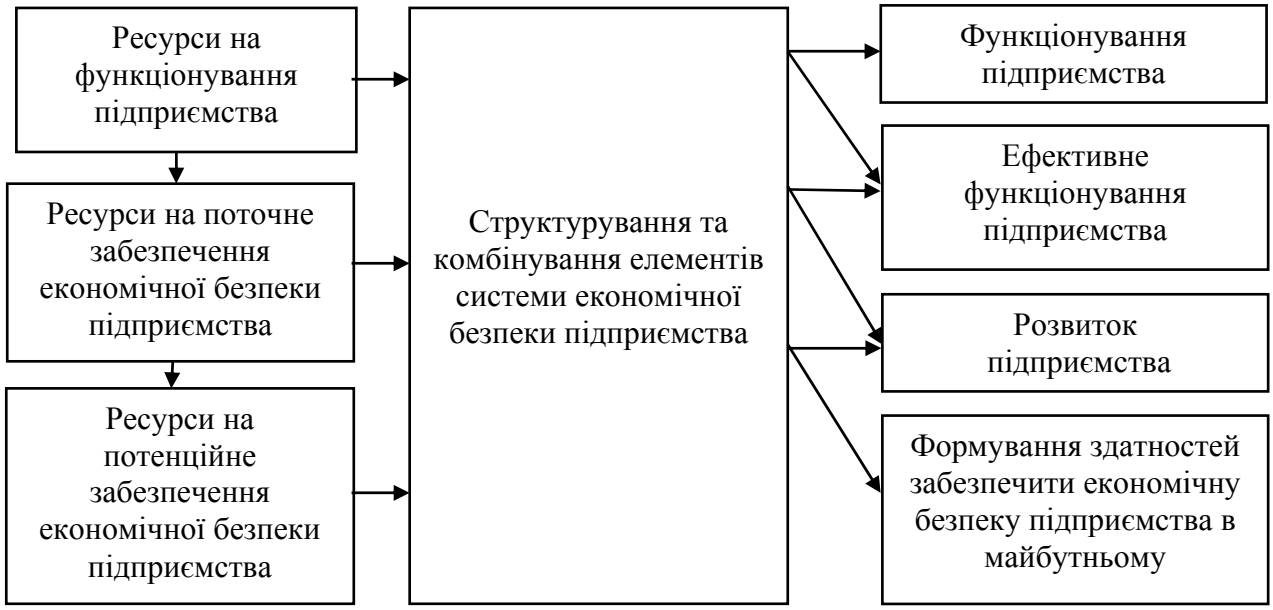


Рис. 3. Система економічної безпеки підприємства [8, с. 39]

Якщо машинобудівне підприємство виділяє ресурси лише на обслуговування свого функціонування, то виходом системи звичайно буде функціонування, але при кращій комбінації ресурсів, при кращому менеджменті та сприятливих зовнішніх умовах виходом може бути й ефективне функціонування.

Для того, щоб машинобудівне підприємство почало подальший розвиток необхідно крім коштів на функціонування виділяти кошти на поточне забезпечення його економічної безпеки. Як тільки розпочинаються процеси розвитку, небезпека постійно наростає у зв’язку зі стрімкішим рухом та розхитуванням системи як внутрішньо так і з зовні.

Для оцінки передумов досягнення певного рівня та поточного рівня економічної безпеки машинобудівного підприємства необхідне проведення оцінки та аналізу не тільки досягнутого рівня економічної безпеки підприємства, а й його нарощування (або виснаження) потенціалу, тобто оцінки накопичення підприємством здатностей до формування високого рівня в майбутньому.

Для вимірювання стану економічної безпеки машинобудівного підприємства необхідно враховувати також методи, які застосовують для оцінки економічної безпеки країни: моніторинг основних соціально-економічних показників і співставлення їх з граничними значеннями; експертна оцінка; аналіз й обробка сценаріїв; оптимізація; теоретико-ігрові методи; багатовимірний статистичний аналіз; теорія штучних нейронних мереж [9, с. 43 – 46].

Аналіз показав, що існують наступні підходи до оцінки економічної безпеки підприємства: індикаторний (пороговий), ресурсно-функціональний на основі теорії економічних ризиків та комплексний.

Динамічні зміни економічної безпеки машинобудівного підприємства багато в чому залежать від стадії життєвого циклу, на якому воно знаходиться. На стадії створення підприємства основними загрозами щодо забезпечення економічної безпеки виступають загрози від неправильного позиціонування підприємства на ринку і від помилок при створенні продукту. Вони можуть виявитися катастрофічними як для підприємства, яке лише створюється, так і деякий час розвивається. На цій стадії життєвого циклу підприємства виникає гостра необхідність у дотриманні комерційної таємниці.

Сутність процесу забезпечення економічної безпеки машинобудівного підприємства можна виразити у вигляді функції такого типу:

$$F\left(x,q,...,\mathrm{z}\right)\rightarrow \min, \qquad (1)$$

де x - витрати на технологічні заходи для дотримання норм;

q - втрати від штрафних санкцій за порушення норм;

z - втрати від закриття для продукції підприємства ринків інших держав тощо.

Комплексний показник економічної безпеки машинобудівного підприємства повинен мати вигляд:

$$K_i=\sum_{j=1}^{m}a_{ij}z_{ij} \qquad (2)$$

де a_{ij} – вагові коефіцієнти, що визначають ступінь внеску j-го показника в економічну безпеку машинобудівного підприємства;

z_{ij} – значення вхідних показників;

m – кількість показників.

Цей показник дорівнює 1 тоді, коли всі показники набувають «найкращих», або оптимальних, значень, і 0 тоді, коли всі показники «найгірші».

Методика містить такі етапи конструювання комплексної оцінки економічної безпеки: формування множини показників; визначення характеристичних (оптимальних та граничних) значень показників; визначення вагових коефіцієнтів.

Таким чином, комплексний та системний підходи до організації економічної безпеки на машинобудівному підприємстві забезпечать повною мірою його надійний захист. Система економічної безпеки підприємства є структурованим комплексом стратегічних, тактичних та оперативних заходів, спрямованих на захищеність підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз та на формування унікальних здатностей протистояти цим загрозам в майбутньому.

До основних завдань системи економічної безпеки машинобудівного підприємства включаються: захист законних прав і інтересів підприємства і його співробітників; збір вихідної інформації щодо можливості виникнення загроз; оцінка та аналіз основних ризиків підприємства; вивчення партнерів, клієнтів, конкурентів, кандидатів на роботу; виявлення, попередження і припинення можливої протиправної та іншої негативної діяльності співробітників підприємства на шкоду його безпеці; вироблення та прийняття найбільш оптимальних управлінських рішень щодо стратегії й тактики забезпечення економічної безпеки підприємства; здійснення постійного контролю за ефективністю функціонування системи економічної безпеки, удосконалення її елементів тощо.

З урахуванням перерахованих завдань, умов конкурентної боротьби, специфіки бізнесу, технологічних особливостей, конкурентної стратегії, стадії життєвого циклу підприємства вибудовується його система економічної безпеки. Система економічної безпеки кожного підприємства, зокрема машинобудівного, хоча індивідуальна, проте повинна бути комплексною.

Література:

1. Дацків Р. М. Економічна безпека у глобальному вимірі / Р. М. Дацків // Актуальні проблеми економіки. - 2004. - № 7 (37). - С. 143-153.

2. Кірієнко А. В. Механізм досягнення і підтримки економічної безпеки підприємства : автореф. дис. на здобуття наук, ступня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка підприємства і організація виробництва» / Київський нац. екон. ун-т / А. В. Кірієнко. - К., 2000. – 19 с
3. Козаченко Г. В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : [монографія] / Козаченко Г. В., Пономарьов В. П., Ляшенко О. М. - К. : Лібра, 2003. - 280 с.
4. Шлыков В. В. Экономическая безопасность предприятия / В. В. Шлыков // ЭКО. – 2002. - № 11. – С. 94 – 99.
5. Інноваційна діяльність: стимули та перешкоди: Монографія / Петрова І.Л., Шпильова Т.І., Сисоліна Н.П. За наук. ред. проф. Петрової І.Л. – К.: Дорадо, 2010.-320с.
6. Вітка Н. Є. Еволюція поглядів на економічну безпеку підприємства. / Н. Є. Вітка // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – Вип. 1. – Том 2. – 2013. – С. 143 – 147.
7. Бекряшев А. К. Теневая экономика и экономическая преступность / А. К. Бекряшев, И. П. Белозеров. – Электронный учебник / Режим доступа: http://newasp.omskreg.ru/bekryash/index.htm
8. Отенко І. П. Економічна безпека підприємства: навчальний посібник / укл. І. П. Отенко, Г. А. Іващенко, Д. К. Воронков. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2012 – 256с.
9. Андрощук Г. А. Экономическая безопасность предприятия: защита коммерческой тайны / Г. А. Андрощук, П. П. Крайнев. - К.: Видавничий Дім «Ін Юре», 2000. - 398 с.

Talalaev V.A.
Candidate of Technical degree, associate professor of Business Administration and Foreign Activity Management Chair
Terexovskaya V.I.
Professor assistant of Business Administration and Foreign Activity Management Chair
Poltava university of economy and trade

METHODOLOGICAL BASES OF CREATION AND INTRODUCTION OF PROCESNOORIENTIROVANNYKH OF SYSTEMS OF SAFETY OF ORGANIZATIONS

Талалаев В.А.
к. т. н., доцент кафедры менеджмента
Тереховская В.И.
ассистент кафедры менеджмента
Полтавский университет экономики и торговли

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОЗДАНИЯ И ВНЕДРЕНИЯ ПРОЦЕССНООРИЕНТОВАНЫХ СИСТЕМ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

В статье рассмотренны методологические принципы относительно создания процесноориентированных систем управления безопасностью как составляющей существующей в организации системы менеджмента. Исследована проблема стойкости организации и ее бизнес-процессов. Сформирована концептуальная структура системы безопасности организации и предложен общий алгоритм обеспечения ее безопасности.
***Ключевые слова**: процессноориентированные системы, профиль угроз, угрозоустойчивость, угрозозащищенность, впечатлительность бизнес-процессов.*

The article deals with the methodological principles of creation of process oriented safety management systems t as a as part of the existing management system of the company. The problem of the stability of the company and its business processes is studied. The conceptual structure of the system security has been formed. A general algorithm security company and its business processes is proposed.
***Key words**: Process-oriented system, the profile of threats, resistance to threats, threats protection.*

Проблема безопасности организаций в современных условиях глобализирующегося мира из состояния альтернативности и дискуссионности перешла к перманентному состоянию поиска адекватных и относительно мало затратных систем ее обеспечения в системах современного менеджмента организаций. Учитывая широкое распространение в системах менеджмента процессных моделей управления, актуализируется задача построения и применения систем безопасности, которые соответствуют процессным представлениям по решению общих и специфических задач управления бизнес-процессами организации. Как

показывает анализ последних исследований в области построения систем безопасности, в которых идеологической платформой выступают процессные методы и модели управления [2, 3, 4], процессный подход дает возможность методологического объединения нескольких родственных ветвей менеджмента (риск-менеджмент, антикризисное управление, менеджмент безопасности, управления надежностью) и решать общую проблему устойчивости организации и ее бизнес-процессов на единой методологической основе.

Широкоое разнообразие подходов в вопросах обеспечения безопасности организаций обусловило появление большого количества методологических платформ, на основе которых формировались адекватные системы безопасности. В большинстве случаев основу таких платформ составляли классические функциональные представления о системах менеджмента, а сфера их применения ограничивалась решением локальных задач обеспечения безопасности организации или отдельных ее составляющих. На сегодня к числу таких системных методологических платформ следует отнести те, которые основаны на процессных модельных представлениях о деятельности организаций и их систем менеджмента.

Как свидетельствует анализ последних публикаций в указанной предметной области до сих пор остаются нерешенными в полной мере проблемы системного и взаимного обеспечения основных составляющих устойчивости процессов деятельности организаций на единой методологической основе. В ряде источников признается необходимость комплексного подхода решения задачи обеспечение устойчивости организаций через согласованное сочетание процедур и алгоритмов формирования необходимых свойств безопасности и рискоустойчивости организаций, однако реальных практических методов и научно- обоснованных подходов к решению данной проблемы, к сожалению, не предложено.

Целью статьи является разработка методологических основ создания процессноориентированных систем безопасности на основе комплексного подхода к решению проблемы обеспечения устойчивости организации и ее бизнес-процессов.

В основу предлагаемого подхода, положено модельное представление о процессной сущности безопасности организаций и их бизнес-процессов как специфической системы взаимодействий бизнес-процессов с объектами и процессами внешней и внутренней среды, которые идентифицируются как определенные разновидности опасностей. На определенной стадии своего развития опасности переходят в состояние угроз для организации в целом или отдельных ее бизнес-процессов. При этом состояние безопасности организации и ее бизнес-процессов является конечным результатом взаимодействия выявленной совокупности угроз (профиля угроз) сред и способности бизнес-процессов противостоять воздействию угроз (угрозозащищенность бизнес-процессов).

Угрозозащищенность бизнес-процессов существенно зависит от их уязвимости, которую в дальнейшем будем определять через карту уязвимостей - совокупность элементов, составляющих бизнес-процессов и их параметров, изменение которых под действием угроз приводит к выходу значений целевых показателей за пределы допустимых значений. Аналитическое сопоставление актуальных для бизнес-процесса профиля угроз и карты его уязвимостей определяет реальное состояние безопасности этого процесса. Прогнозный анализ для определенного таким образом состояния безопасности позволяет дать интегральную оценку безопасности бизнес-процесса для наиболее характерных профилей угроз и, тем самым, оценить состояние безопасности бизнес-процесса на периоде прогнозирования его развития.

Процессное представление о механизмах влияния угроз сред на состояние безопасности бизнес-процессов определяет общий алгоритм действий, который может быть положен в основу деятельности системы безопасности организации любого уровня ее формирования. На рис.1 приведена схема такого алгоритма и его основные процедурные блоки, которые формируют систему противодействия влияния угроз сред и уменьшения их влияния на целевую деятельность организаций и их бизнес-процессов.

Как видно из предложенного алгоритма, его основные процедурные блоки можно разделить на две части: первая из них, прогнозно-аналитическая.

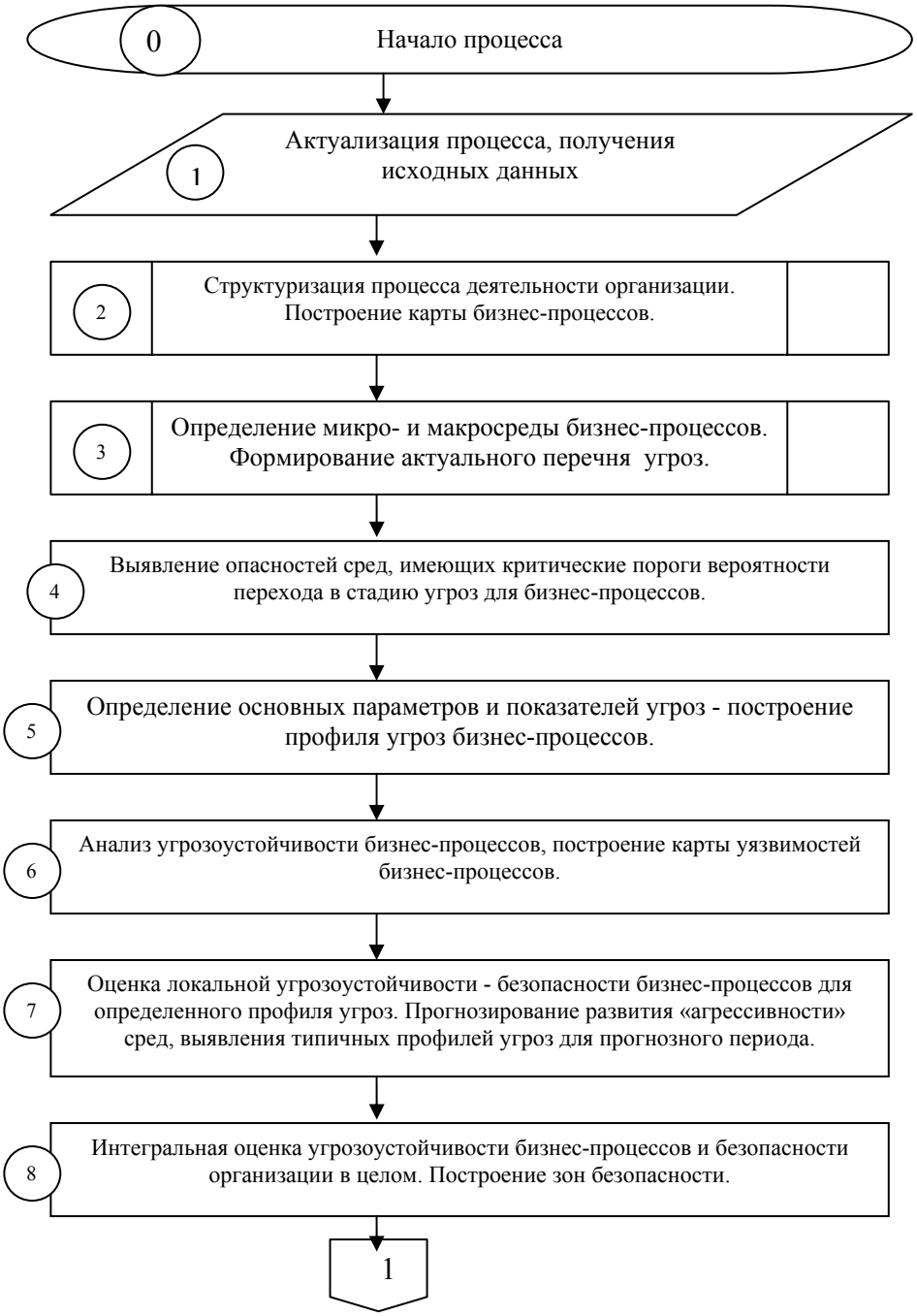


Рис. 1. Общий алгоритм обеспечения безопасности организации и ее бизнес-процессов

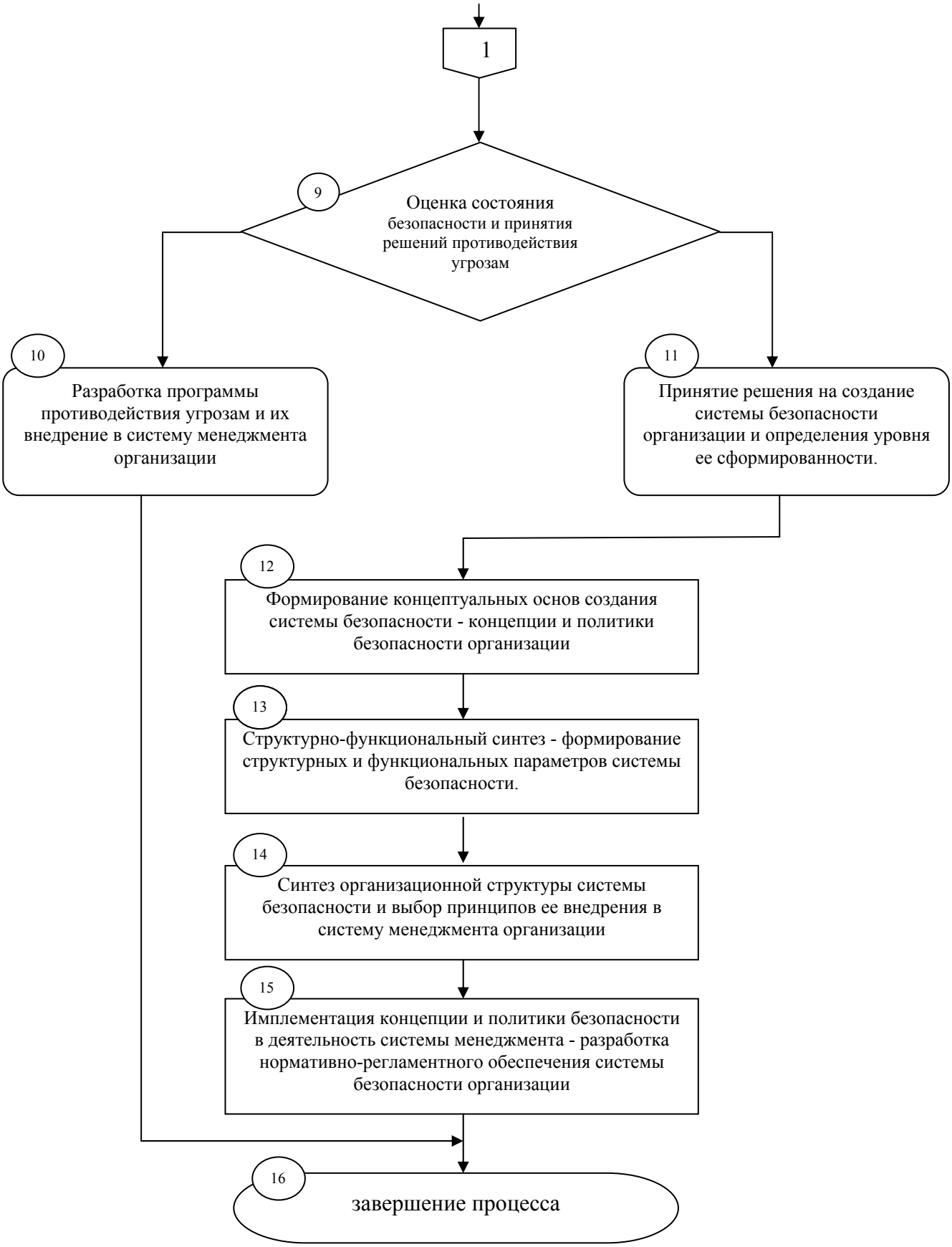


Рис. 1. Общий алгоритм обеспечения безопасности организации и ее бизнес-процессов (продолжение)

Вторая, операционная (блоки 9-16), это процедурные блоки реакции системы менеджмента на ситуацию безопасности. В первом варианте проблемы безопасности - это штатная реакция системы менеджмента на проблемную ситуацию в управлении бизнес процессами (блок 10). Во втором варианте принимается решение о создании в составе системы менеджмента подсистемы управления безопасностью как составной подсистемы управления устойчивостью организации и ее бизнес-процессов (блоки 11-15).

Как видно из состава и содержания процедурных блоков алгоритма бл. 9-15 последовательно отражают основные этапы формирования процесноориентованой подсистемы безопасности, основными из которых являются: I этап формирования концептуальных основ создания процесноориентованои подсистемы безопасности; II этап структурно-функционального синтеза - определение основных структурных и функциональных параметров системы безопасности; III этап имплементации - внедрение в существующую систему менеджмента организации и ее бизнес-процессов функций и задач управления безопасностью путем внесения изменений в организационную и функциональную структуру и ее системы менеджмента.

Этап формирования концептуальных основ создания процесноориентованой системы безопасности является процессом принятия стратегических решений в вопросах обеспечения устойчивости организации и ее бизнес-процессов. Адекватность и эффективность решений, которые в дальнейшем формируют концептуальную основу будущей системы безопасности, напрямую зависит от информационно-аналитического обеспечения процессов принятия соответствующих решений. Авторами предложена четырехстадийная процедура анализа и оценки безопасности организации и ее бизнес-процессов, которая подробно изложена в предыдущей статье. Ее применение позволяет:

1.Проводить раздельный анализ основных факторов безопасности бизнес-процессов с последующей трансформацией полученных результатов анализа в интегральные показатели состояния безопасности организации;

2. Рассматривать основные процедурные блоки анализа безопасности как интерактивные процедуры - составляющие процессов анализа устойчивости бизнес-процессов;

3.Применять в процедурах анализа процессные модели и инструментальные средства моделирования бизнес-процессов организации;

4. Использовать сбалансированные системы показателей, которые отражают как интегральные свойства безопасности организации так и частные, локальные показатели отдельных бизнес-процессов и уровень «агрессивности» воздействия сред на их целевые показатели.

Воплощение предложенных принципов построения процесноориентированной системы безопасности и соответствующего им информационно-аналитического обеспечения позволяет сформировать общую концептуальную структуру системы безопасности организации (рис. 2):

- Профилем угроз макро и микро среды бизнес-процессов организации;
- Угрозозащищенностью бизнес-процессов организации;
- Принятыми в организации концепцией и политикой безопасности;
- Технологией обеспечения безопасности и выделяемыми ресурсами на реализацию системы безопасности оргпнизации.

Существенным элементом предложенной схемы является наличие входа управления от подсистемы управления устойчивостью организации. Именно через реализацию интерфейсного взаимодействия данных подсистем система управления безопасностью включается в общую структуру процесса управления устойчивостью организации и ее бизнес-процессов как ее важная составляющая.

Любая система управления или ее подсистема реализуется через множество функций, которые в свою очередь воплощаются в систему менеджмента организации путем создания соответствующих организационно-экономических механизмов.

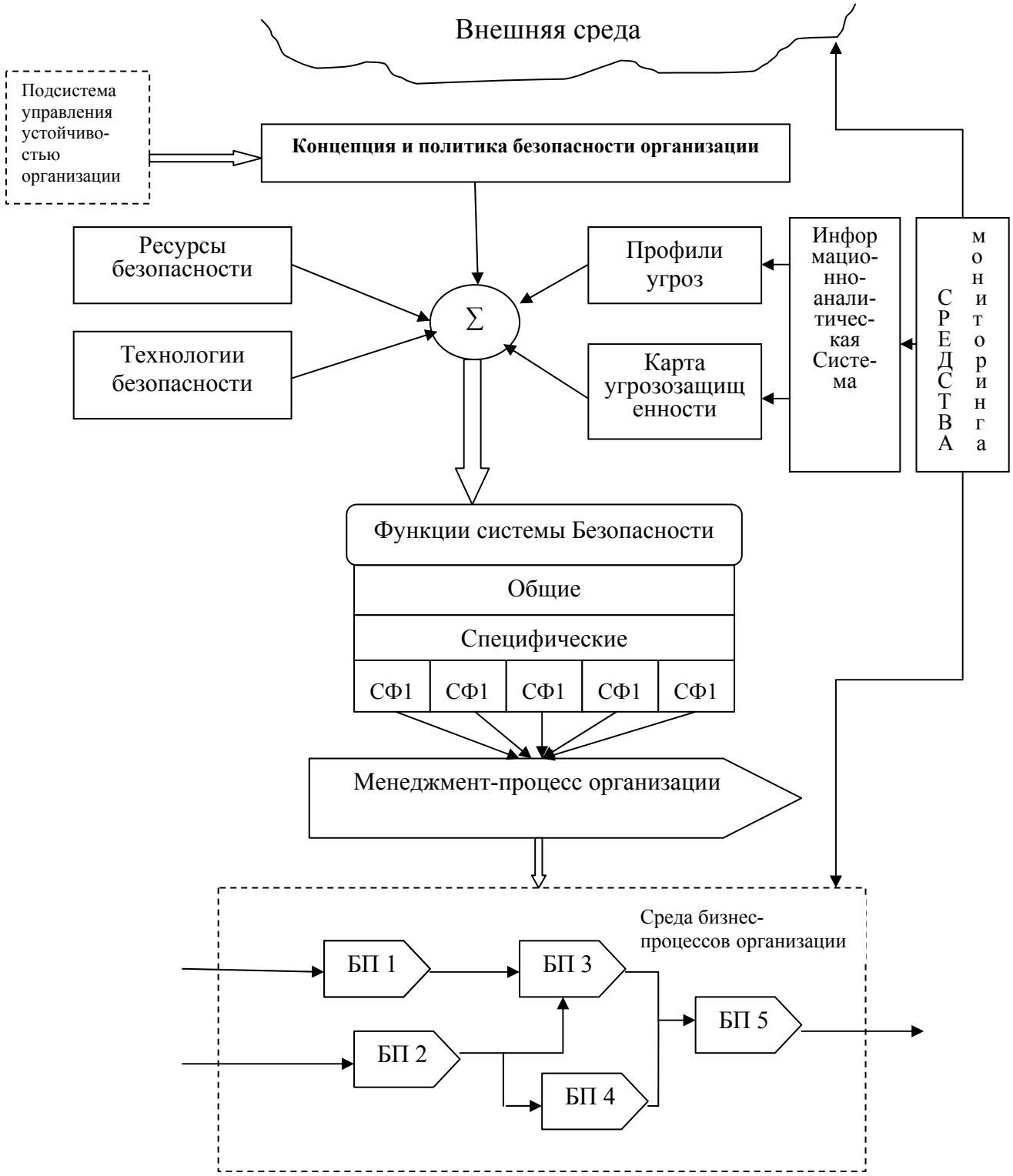


Рис. 2. Концептуальная структура системы безопасности организации технологических механизмов управления

В случае подсистемы управления безопасностью организации и ее бизнес-процессов такое множество функций и их содержание определяются с учетом перечисленных выше ключевых факторов и образуют систему безопасности определенного уровня сформированности. При этом в зависимости от распространенности функций управления безопасностью их целесообразно разделить на общие (реализуются во всех системах безопасности независимо от специфики деятельности организации) и специфичные (состав которых зависит от состава специфичных задач управления безопасностью). В состав общих функций управления безопасностью (рис. 2) следует отнести:

Ф1. (основная) - функция формирования профилей угроз сред бизнес-процессов.

Ф2. (основная) - функция анализа уязвимостей бизнес-процессов и организации.

Ф3. (основная) - функция анализа и оценки угросостойкости организации и ее бизнес-процессов.

Ф4. (основная) - функция мониторинга «агрессивности» сред и угрозостойкости бизнес-процессов.

Ф5. (основная) - функция компонентного анализа видовой угрозостойкости бизнес-процессов.

Ф6. (основная) - функция ресурсно-функциональной оптимизации системы безопасности.

Ф7. (дополнительная) - информационно-аналитическая поддержка функций управления безопасностью.

Ф8. (дополнительная) - функция автоматизации процессов управления безопасностью.

Состав специфичных функций зависит от уровня сформированности системы безопасности и может включать:

Фс1. - Функция физической защиты объектов и ресурсов организации.

Фс2. - Функция экономической безопасности.

Фс3. - Функция финансовой безопасности.

Фс4. - Функция безопасности персонала.

Фс5. - Функция информационной безопасности.

Фс6. - Функция деловой разведки.

Фс7. - Функция контрразведки.

Как видно из предложенного перечня специфичных функций их состав существенно зависит от реализации в системе безопасности подсистем систем видовой безопасности. В таблице 1 приведена характеристика пяти основных подсистем, функции которых входят в состав специфичных функций системы безопасности.

Таблица 1

Характеристика основных подсистем управления безопасностью организации

Название вида подсистемы безопасноти	**Характеристика профиля угроз**	**Характеристика объектов уязвимости**	**Критерии угрозостойкости**
Защита физических объектов	Опасности макро и микро среды, направленные на захват (разрушение) материальных ресурсов	Физические (материальные) объекты и ресурсы организации	Отсутствие или минимум утечки (потери) матер. ресурсов
Подсистема экономической безопасности	Опасности макро и микро среды, направленные на нарушение деятельности в основных бизнес-процессах организации	Ресурсы и технологии основных бизнес-процессов	Колебания целевых показателей основных бизнес-процессов в рамках допустимых норм
Подсистема финансовой безопасности	Опасности макро и микро среды, направленные на нарушение финансовых потоков организации	Внешние и внутрен-ние финансовые потоки, финансовые ресурсы организации	Фин.обеспечение основных и вспомогательных бизнес-процессов в рамках установленных норм
Подсистема информа-ционной безопасности	Опасности макро и микро среды, направленные на разрушения и искажения информ. потоков и информ ресурсов организации	Информ ресурсы и инфом потоки организации	Информобеспечение основных и вспомога-тельных бизнес-процессов в рамках установленных норм
Подсистема безопасности персонала	Опасности макро и микро среды, которые побуждают персонал в неправомерной деятельности, что наносит потери для организации	Персонал организации	Лояльность персонала

В зависимости от состава и полноты содержания общих и специальных функций управления безопасностью системы безопасности организаций можно типизировать по уровням их сформированности. В таблице 2 дается характеристика четырехуровневой системы типизации систем управления безопасностью организации.

Как было указано выше выполнения общих и специфичных функций системы безопасности реализуется в системе через создание соответствующих организационных механизмов.

Таблица 2

Характеристика уровней сформированности систем безопасности организаций

Номер уровня	Общая характеристика уровня	Функции, реализ-ующиеся в системе	Масштабы организаций
Нулевой	Ситуативная реакция системы менеджмента на угрозы и опасности	Отсутствующие	Малые
Первый	Выполнение общих функций в ограничен-ном составе и упрощенным по содержа - нию штатным составом персонала системы менеджмента	Ф1-Ф4	Малые, средние
Второй	Скоординированное выполнение общих и ряда специальных функций в единой структуре системы безопасности	Ф1-Ф6, Фс1-Фс5	Средние, крупные
Третий	Полномасштабная система безопасности	Ф1-Ф8, Фс1-Фс7	Большие, мегаорганизации

Состав и структура таких механизмов существенно зависит от уровня сформированности системы безопасности. Так для нулевого уровня такие механизмы не создаются, а для третьего - используются все возможные спектры их разновидностей. Исходя из существующей практики построения и использования систем безопасности организаций можно выделить три типа таких организационных механизмов.

МБ1 - «рассредоточение» функций управления безопасностью среди организационно-структурных элементов существующей системы безопасности.

МБ2 - введение в существующую организационную структуру системы менеджмента органов координации функций системы безопасности.

МБ3 - создание специализированных организационных механизмов выполнения функций управления безопасностью как составляющих организационной структуры системы менеджмента организации.

МБ4 - передача выполнения функций управления безопасностью сторонним специализированным организациям через механизмы аутсорсинга.

МБ5 - создание организационной структуры системы безопасности как составляющей подсистемы управления устойчивостью организаций.

Создание соответствующих организационных механизмов управления безопасностью организаций и их внедрение в систему менеджмента организаций достаточно сложный и ответственный этап в процессе создания собственной системы безопасности.

Tovma N.A.
Doctor (PhD) of economics,
Kazakh National University named al-Farabi, Kazakhstan

IMPROVING ENERGY EFFICIENCY IN KAZAKHSTAN DURING THE TRANSACTION A GREEN ECONOMY THEORY AND PRACTICAL MEASURES FOR IMPLEMENTATION

Товма Н.А.
доктор (PhD) в области экономики
Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби, Казахстан

ПОВЫШЕНИЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ КАЗАХСТАНА ПРИ ПЕРЕХОДЕ К ЗЕЛЕНОЙ ЭКОНОМИКИ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИЧЕСКИЕ МЕРЫ РЕАЛИЗАЦИИ

Energy efficiency is one of the areas where we expect a lot of breakthroughs that will not only achieve significant energy savings, but also reduce greenhouse gas emissions. Governments face the challenge of the transition from the "brown economy" to a "green economy", which was announced in the President's Message to the people of Kazakhstan in the new Strategy "Kazakhstan-2050". The main purpose of the "green" economy is to increase the welfare and quality of life.

The research methodology is based on using a combination of methods, such as mathematical and econometric modeling (non-parametric statistics and the maximum likelihood method), the methods of multivariate factor analysis and rapid assessment.

***Keywords** - green economy, economic growth, environmental safety, etc.*

*Энергоэффективность является одной из областей, где ожидается много прорывов, которые позволят добиться не только значительной экономии энергии, но и сокращения выбросов парниковых газов. Перед Правительством стоит задача перехода от «коричневой экономики» к «зеленой экономике», которая была озвучена в Послании Президента народу Казахстана в новой Стратегии «Казахстан-2050». Главной целью "зеленой" экономики является повышение благосостояния и качества жизни населения. **Методология** исследования основана на использовании совокупности методов, таких как математические и эконометрическое моделирование (непараметрическая статистика и метод максимального правдоподобия), методы многомерного факторного анализа и метод экспресс-оценки.*

***Ключевые слова –** зеленая экономика, экономический рост, экологическая безопасность и.т.д.*

Energy efficiency is one of the areas where we expect a lot of breakthroughs that will not only achieve significant energy savings, but also reduce greenhouse gas emissions. Governments face the challenge of the transition from the "brown economy" to a "green economy", which was announced in the President's Message to the people of Kazakhstan in the new Strategy "Kazakhstan-2050". The main purpose of the "green" economy is to increase the welfare and quality of life.

The research methodology is based on using a combination of methods, such as mathematical and econometric modeling (non-parametric statistics and the maximum likelihood method), the methods of multivariate factor analysis and rapid assessment.

Energy consumption shows a steady growth trend in all countries of the world. Globally, most of the energy is provided by the energy minerals, and only a small amount stays for alternative energy sources. At the same time, trends in the composition of energy resources at the global level are developing very slowly, and this fact affects the depletion of natural resources.

Energy efficiency plays a major role in the economic development of the country. According to the International Energy Agency, due to the use of energy efficiency programs in the United States, Britain, France, Germany, Australia, Japan, Italy, it was managed to avoid the cost of equivalent value of 1.5 billion metric tons of oil in 2010. The current model of the economy of Kazakhstan is called "brown economy" (economic growth), which is characterized by: the dependence of the economy on the oil sector, mining and heavy industry. According to McKinsey: Kazakhstan is characterized by "a high level of inefficiency in the use of resources 7.5-14 billion dollars by 2030," and in this case the losses are estimated at "6.10 billion. dollars due to the low efficiency, and 1.5-4 billion. dollars due to low crop yields. "However, the Republic of Kazakhstan passes massive potential for energy savings, which is able to solve the problem of economic growth of the country. This potential is comparable with the growth of production of primary energy resources and is estimated to be 20-30% reduction in energy demand. Thus, the power consumption of the Kazakh economy significantly exceeds the same indicator, based on purchasing power parity, in the United States, Japan and the countries of the European Union.

For the promotion of energy conservation and energy efficiency in the Republic of Kazakhstan there was adopted the Law "On energy saving and energy efficiency", as well as were made some changes in the number of legal acts. The expected result is the reducing of the energy intensity of gross domestic product of the Republic of Kazakhstan through the efficient use of energy resources. Increasing energy efficiency will benefit the environment. Accordingly, the reduction of fuel consumption will reduce emissions and improve the environment.

Currently, the government of Kazakhstan is considering an action plan to improve state regulation in the field of energy services. It should include a set of activities on the preparation of

model documentation, improving the legal framework, the development of state support for energy service contracts, improve the flexibility of requirements to them, the development of the system of financing energy services and others.

Great importance is focused on the development of energy efficiency in terms of green economy. The main purpose of the "green" economy is to increase the well-being and quality of life. Therefore, it is really necessary to develop the green economy in order to prevent environmental problems. The move to the "green" economy must first start with the regions.

In Kazakhstan there are taken concrete steps for "greening" the economy – some laws on wind energy, energy conservation, recycling of industrial and municipal solid waste have been already taken. For example, in terms of destruction, disposal of huge volumes of waste received, there was taken an appropriate law, which stimulates and urges owners of these huge amounts of waste to dispose them. There is also a big package of amendments and proposals in the Environmental Code. In the Republic of Kazakhstan was adopted the concept of the movement to a green economy. But in order to achieve the objectives, stated by the Head of State, firstly it is necessary to complete the development strategy of "green economy." Some issues remain unexplored; they are related to the execution of environmental standards, modeling of environmental issues and monitoring the "green economy." These problems are slack-baked and the great demand in the practice shows the relevance of the topic.

Significant contribution to the development of theoretical foundations for economic growth and green economy was made the following well-known scientists, economists: Knigge M, Goralach, Bluffstone R, Nobis C, Baer Paul, Barbier, Edward, Barton J, Cline William R, Enkvist, Per -Anders, Grengouse Gas Rewduction, Leonardo Maugeri Leonardo Maugeri [1-10]. Great contribution to the development of this problem was made by: LK Abramova Abalkin A, Abdugalimov H Aganov TA, Akimov TA, Alekperov VY, Artemov OV, Astapov K Astaf'eva OE, Baryshev T, Bachurin A., Belousov A., NV Vinogradova, E. Gaidar Kokinz G. Limitovskiy A. Nesterov AP, AF Poryadin.

Kazakh scientists, engaged in this issue: Alimkhanova RK, Alina M.SH, Baimbetov MK, Baimbetova AM, Baidildina AA Davletova SH.K, Dzhulaeva AM Kazbek BK ., Kaliaskarova ZK, Kyrgbay RM, Mukhamediev BM, Mukhtarova KS, Sagieva RK, Sansyzbaeva GN, MS Tulegenova.

Scientific novelty of the work lies in the fact that for the first time, there will be developed an efficient model of energy efficiency in the movement from brown to green economy in the Republic of Kazakhstan.

The theoretical significance of the study is that the research contributes to the development of the concept of a green economy. The practical significance of the study is to develop a set of mathematical models and methods of planning, laws regulating the "green economy" whereby they will create new opportunities for growth in GDP, investment and employment growth. Measures for the development of "green economy" will help reduce regional imbalances, which resulted in the current model of economic development of Kazakhstan.

A distinctive feature of our study is that we will develop a methodology to reduce the country's transition energy intensity of gross domestic product by a combination of defined macroeconomic policies and market factors such as structural changes in the economy; shifts in the product structure of the industry; autonomous technical progress (natural increase of energy efficiency in new construction and the gradual replacement of old equipment with new). Also there would be offered the mathematical model of a green economy with combinations of management policies transition to a green economy.

On an international scale, the contained proposals, recommendations and conclusions contribute to the development and improvement of the simulation of the green economy, as well as reduce greenhouse gas emissions by all countries all over the world.

Study will make the formation of methodological, regulatory, and information base transition to energy-efficient economy, including:

- development and implementation of regulatory acts in the field of energy conservation and energy efficiency;

- the development of new economic incentives;

- analysis of best practices using the latest technical and organizational solutions in the field of energy saving and energy efficiency, and making recommendations for their implementation;

- research and adaptation of international experience in the field of energy conservation and energy efficiency;

- creation of a regulatory framework.

Social demand and (or) economic and industrial interest in the project and its results.

Proposals and conclusions contained in the research, may be useful in the practical work of the organization and reform of complex system to reduce energy economy.

The results of the project can be used at the national and international level:

- Ministry of the Republic of Kazakhstan investment, sectored ministries, Office of the President, Prime Minister's Office, Akimats, agencies in developing programs of industrial-innovative development of Kazakhstan for the future,

- Public authorities at various levels, the Agency for Statistics, the World Bank, the Government of the Republic of Kazakhstan, Association of Appraisers, the development of national standards for evaluation, the Labour Code, a methodology for assessing the cost, etc.,

- The various departments in the development of energy efficiency programs in the practice of quality management, evaluation of investment projects, the implementation and effectiveness of the management system,

- Higher education institutions in the preparation of training materials and lectures in the learning process, the development and teaching of courses in the training and retraining of managers and specialists in the field of quality management of public institutions, in particular (Kazakh National University. Al-Farabi Kazakh National University, Institute of economy, Kazakh Economic University. T.Ryskulov, Eurasian National University)

- Scientists in future research.

The effect of these results on the development of science and technology and the expected social and economic effects.

This project differs from existing analogues by the following terms: it will be the first comprehensive study of the problem of energy efficiency in the movement to a green economy. Feature of the project is that there will be made the analysis, based on an existing regulations, which facilitate the transition from "brown" to a green economy. In addition, for the first time there will be performed modulation of the economic movement to "green" standards. Significance of the project lies in the fact that it would be justified by the procedure and determined the accuracy of forecasting the cost of "green economy". For the first time there will be developed a mathematical model of energy efficiency of the green economy for the Republic of Kazakhstan, taking into account economic, social and investment parameters.

Measures to improve energy efficiency can provide the Republic of Kazakhstan up to 2.5% of GDP growth. In Russia, at the expense of program activities on energy efficiency over the past three years, the energy intensity of GDP decreased by 5%, and it is planned to reduce energy consumption by 2020, Russia's GDP by 13.5% relative to 2007 levels. Socio-economic impact from the principles of energy efficiency introduction will be:

- to reduce the power consumption, which in turn, significantly reduces the amount of carbon released into the atmosphere;

- improve the quality of life and welfare of the population;

- provide an innovative way of development of the country;

- increase the competitiveness of the economy and ensure a steady flow of development resources.

Based on the foregoing, the formation and development of the effective model of energy efficiency will be focused on the successful economic development of the Republic. Practical and scientific principles and conclusions contribute to the strengthening and development of the economy, the output of Kazakhstan on par with developed countries and Asian countries (China and Korea) to world standards. Certain provisions and recommendations can be used by the

Government of the Republic of Kazakhstan, Ministries, and Committees in order to create a practical methodological and socio-economic basis for the transition to a green economy.

RESEARCH METHODS

For this goal we will use methods of mathematical (cluster analysis) and econometric modeling (panel data model). Approach to modeling the energy efficiency of Kazakhstan will be carried out using methods of multivariate factor analysis, taking into account the structural features of the green economy. Construction of the model of growth energy efficiency in the transition to a green economy will be carried out by the methods of modeling and expert assessments. The essence of the method of expert estimations lies in the fact that the basis of the forecast is the opinion of one expert or group of experts, which is based on the professional experience and expertise.

Modeling - is the construction of a model based on a preliminary review of the facility and processes, selection of essential features and characteristics. Modeling of the process of landscaping the economy will be to analyze the existing regulations to facilitate the transition from "brown" to a green economy will be forecasting. Since forecasting is a complex process, in the course of which need to be addressed a wide variety of issues. Prediction using the models includes its development, experimental analysis and comparison of the preliminary forecast estimates with actual data state of the process or object, clarification and correction.

For prediction researchers used together different methods of forecasting, which today there are so many, but in practice used only 15 - 20.

The method of "greening the economy" will be carried out using the method of extrapolation. The basic idea of extrapolation - the study of the prevailing both in the past and present trends in the development of persistent enterprise and transfer them into the future. Distinguish between formal and predictive extrapolation. Formal - is based on the assumption that in the future to preserve the past and present trends in the development of the enterprise; at target - now linked to the development of hypotheses about the dynamics of the enterprise, taking into account the fact that the change in the future affected by various factors. Better extrapolation methods used in the initial stage prediction to identify trends in performance.

The system of indicators of greening the economy will be built using the methods of nonparametric statistics.

Critical points, alternative ways of implementing the project.

Project possible risks - production and technological risk, market risk volatility conjectures, the risk of unpredictable actions of the project participants, the natural disaster.

An alternative way of implementation of the project is to construct a mathematical model based on general equilibrium models or cluster analysis using SAS analytics.

Universalism - evaluation of any scientific idea or hypothesis which should depend only on its content and compliance with technical standards of scientific activity, and not on the social characteristics of its website, such as its status.

Selfless - the pursuit of satisfaction from solving the problem.

Organized skepticism - critical attitude as to their own ideas and the ideas put forward by their colleagues, ethical management procedures, in particular, the maintenance of high standards of intellectual honesty and to avoid fabrication of scientific data, falsification, plagiarism, false joint authorship, the use of individual participants collaborative research, data and conclusions of research, without the consent of the other members.

Terms of issue and the separation of intellectual property rights on the results of the study.

Chosen method of defense - application for protection document to the Institute of Intellectual Property (copyright).

References:

1. Knigge, M. & Gorlach, B. Effects of Germany's Ecological Tax Reforms on the Environment, Employment and Technological Innovation. Ecologic Institute for International and European Environmental Policy, (2005), p. 5.
2. Bluffstone, R., Environmental Taxes in Developing and Transition Economies. Public Finance and Management, 2 (1), 143-175, (2003), pp. 11-14.

3. Nobis, C. Car Sharing as Key Contribution to Multimodal and Sustainable Mobility Behavior: Carsharing in Germany. Transportation Research Record: Journal of the Transportation Research Board, 1986 (2006),
4. Baer, Paul, Tom Athanasiou, Sivan Kartha and Eric Kemp-Benedict (2008), The Greenhouse Development Rights Framework: The right to development in a climate constrained world, revised edition, Berlin: Heinrich Boll Foundation, Christian Aid, EcoEquity and Stockholm Environmental Institute, November.
5. Barbier, Edward B (2010), A Global New Deal: Rethinking the Economic Recovery, Cambridge: Cambridge University Press and UNEP
6. Barton, John H. (2007), Intellectual Property and Access to Clean Energy Technologies in Developing Countries: An Analysis of Solar Photovoltaic, Biofuel and Wind Technologies, ICTSD Trade and Sustainable Energy Series Issue Paper No. 2, Geneva: International Centre for Trade and Sustainable Development, December.
7. Cline, William R. (1992), The Economics of Global Warming, Washington D.C.: Institute for International Economics.
8. Enkvist, Per-Anders, Tomas Naucler and Jerker Rosander (2007), "A Cost Curve for Grenhouse Gas Reduction", The McKinsey Quarterly, No. 1, pp. 35-45.
9. Leonardo Maugeri, a senior vice president of corporate strategy and planning of the Italian energy company ENI (ENI), an article in the journal. "Foreyn Effeypc" ("ForeignAffairs"), №2, March-April, 2006.

Chernyak A. M.
assistant Department of Management
National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute"

MEASURES TO ENSURING THE ECONOMIC SAFETY OF ENTERPRISE IN THE EUROPEAN UNION

Черняк Г.М.
асистент кафедри менеджменту
НТУУ "Київський політехнічний інститут"

ЗАХОДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

В статті проаналізовано заходи із забезпечення високого рівня економічної безпеки підприємств, що використовувались в рамках країн Європейського союзу. Надаються рекомендації щодо застосування позитивного досвіду підприємствами України. Наголошується на необхідності імплементації позитивних аспектів світового досвіду зміцнення економічної безпеки підприємництва.
Ключові слова: *економічна безпека підприємства, Європейський Союз, заходи забезпечення.*

In article analyzes measures to ensure a high level of economic security, which were used within the European Union. Allround recommendations on the application of the positive experience of enterprises in Ukraine. Emphasized on the necessity the implementation of the positive aspects of international experience to strengthen the economic security of business.
Keywords: *economic security, the European Union, measures to ensuring.*

Європейська економічна інтеграція надає нові можливості для українських підприємств, як учасників світової економічної діяльності. Проте інтеграція України в європейський економічний простір може спричинити істотні соціально-економічні наслідки як позитивного, так і негативного характеру для держави та тих її регіонів, які не виробили власної стратегії економічної безпеки, системотворчим елементом якої виступає економічна безпека підприємства. Пріоритетним завданням в умовах відкритої міжнародної конкуренції, впливу наддержавних систем багатостороннього регулювання, виступає застосування єдиних для всіх суб'єктів конкурентної боротьби принципів, правил і норм.

Термін «економічна безпека» у сучасному розумінні з'явився в Європі в 70-тих роках і спрощено трактувався «як економічний метод забезпечення національної безпеки». Сьогодні поняття економічної безпеки держави в країнах Європи визначають як загальнонаціональний комплекс заходів, спрямованих на забезпечення стійкого розвитку та удосконалення структури економіки, створення механізму протидії внутрішнім і зовнішнім загрозам. Пріоритетними напрямками в зміцненні безпеки країн Західної Європи виступають досягнення благополуччя та захищеності громадянина. Припускаємо, що і для

підприємства є застосовуваними такі ж характеристики з огляду на досягнення ним стану економічної безпеки, тобто захищеність, невразливість до загроз, стан процвітання, наявність вичерпної кількості ресурсів, здатність конкурувати та виходити на нові ринки [1, с.12].

Необхідно відзначити, що країнах ЄС більше приділяється увага питанням розробки прикладних засад розвитку окремих підприємств, формуванню сприятливого бізнес-середовища для ведення підприємницької діяльності. Такі заходи вважаються ключовими при забезпеченні економічної безпеки підприємства як головні чинники її підвищення. В той же час, теоретичні розробки, що стосуються забезпечення економічної безпеки підприємства, є актуальні в країнах, які докорінно змінюють систему державного устрою (зокрема, перебувають на стадії політико-правової та економічної трансформації) та/чи перебувають у кризовому стані (наприклад, у період гострих соціальних конфліктів чи економічних криз).

Європейська стратегія безпеки (ЄСБ) під назвою «Безпечна Європа у світі, який має стати краще» була затверджена у 2003 році. Вона стала першим стратегічним документом Євросоюзу, який стосується усіх сфер зовнішньої політики ЄС: від допомоги у справах розвитку і торгівлі, забезпечення демократії та прав людини до дипломатії і питань оборони [2].

Порівнявши окремі показники рейтингу у простоті, а отже і ефективності ведення бізнесу, нашої країни з такими країнами, як Польща, Литва та Іспанія (за даними Doing business in 2014), можна виокремити напрями для підвищення рівня економічної безпеки підприємств, зокрема: скорочення кількості процедур та термінів реєстрації бізнесу; встановлення гарантій захищеності інтересів інвесторів; уніфікація податкової системи; зниження загального рівня податкового навантаження та витрат у випадку неплатоспроможності підприємств.

Таблиця 1

Місце України в рейтингу країн за рівнем регуляторного клімату щодо стимулювання ділової активності (загальна кількість країн в рейтингу - 189)[3]

Показник	Місце на початок 2014 р.
Загальне місце в рейтингу, в т.ч.:	112
Умови створення нового підприємства	69
Одержання ліцензій та дозволів	68
Реєстрація власності	88
Одержання кредитів	14
Захист інтересів інвесторів	107
Сплата податків	157
Міжнародна торгівля	153
Вирішення проблем банкрутства	141
Забезпечення виконання контрактів	44

Інституційна інфраструктура забезпечення економічної безпеки підприємств в Україні є несформованою та недостатньою для створення та розвитку нових підприємств через брак інституцій підтримки становленню підприємств, в той час як, наприклад, у Польщі та більшості країн ЄС у великих та малих містах функціонує муніципальний бізнес-інкубатор.

Негативним є і низький рівень забезпечення суб'єктів підприємницької діяльності інформаційно-консультаційними послугами з різних аспектів підприємницької діяльності, включаючи і необізнаність у питаннях економічної безпеки підприємств, захисту підприємства від рейдерства (відсутня практика пільгового консультування підприємців за кошти державного чи місцевих бюджетів; на законодавчому рівні не сформовано підрозділи моніторингу економічних правопорушень та координації діяльності різноманітних органів економічного і фізичного захисту підприємств.

Несформованим є механізм участі суб'єктів підприємництва в обговоренні та прийнятті рішень органів державної влади щодо моніторингу дозвільних і погоджувальних

процедур (на відміну від країн ЄС, в Україні не забезпечено належну участь суб'єктів підприємництва через координаційні, дорадчі та інші органи у розробці, коригуванні рішень, а також моніторингу дозвільної системи, здійснення систематичного моніторингу внутрішнього та зовнішнього ринків та розробка рекомендацій як для органів державного управління, так і безпосередньо підприємств щодо заходів, метою реалізації яких є посилення конкурентних позицій національних підприємств, захисту їх економічних інтересів (досвід Німеччини, Великобританії та Франції)[4].

Важливу роль щодо забезпечення економічної безпеки підприємництва у розвинених країнах відіграє страхова сфера, яка виступає системотворчим чинником розвитку підприємництва і є вагомим джерелом венчурного капіталу. Основні потоки капіталу страхових компаній спрямовуються у галузі з високими темпами зростання. У розвитку страхової сфери є прихований резерв економічного сприяння підприємництву (особливо малому та середньому, інноваційним проектам підприємств) та зміцненню економічної безпеки суб'єктів підприємницької діяльності [1, с. 66]. Страхування задіяне у забезпеченні доступу підприємств до фінансово-кредитних ресурсів та конкурентних позицій на зовнішніх ринках.

Страхувальники в країнах ЄС займаються створенням страхових гарантійних фондів у формі неприбуткових державних чи комунальних організацій. Одночасно ці інституції відіграють роль додаткового елемента системи фінансово-кредитного сприяння розвитку підприємництва. Вагомою є роль страхових гарантійних фондів у зміцненні безпеки підприємницької діяльності (зокрема у секторі малого підприємництва) покриттям таких ризиків, як втрата прибутку, збитки від виробничих перерв, неплатежі контрагентів, неповернення кредиту чи позики, ризики, пов'язані із зовнішньоекономічною діяльністю підприємств [1, с.67].

Механізм страхового гарантування використовується також для забезпечення економічної безпеки підприємств, орієнтованих на експорт, що проявляється у забезпеченні страхування експортних кредитів, відповідальності товаровиробників за якість продукції, страхування вантажів та відповідальності перевізників.

Одним з визначальних аспектів у забезпеченні економічної безпеки підприємств в ЄС є ефективний захист майнових інтересів підприємств - страхувальників шляхом створення інституту обов'язкового державного страхового нагляду за діяльністю страхових компаній. Створення страхових пулів сприяє збільшенню можливостей страхової сфери у прийнятті на страхування великих ризиків учасників підприємницької діяльності, а також підвищенні рівня відповідальності страховиків.

Важливим напрямком діяльності в рамках ЄС є пошук та забезпечення джерел фінансування ризикового капіталу, в тому числі в інтересах інноваційної діяльності в довгостроковій перспективі. Внаслідок чого відкриваються канали фінансування інвестицій як у новостворені підприємства, так і високотехнологічні, а також у розвиток сектору динамічних високотехнологічних дослідницьких малих і середніх підприємств. Для забезпечення останнього ведеться робота у напрямі формування сприятливого макроекономічного клімату, стабільності фінансових ринків, податкового режиму та регулювання прав на інтелектуальну власність [1] .

Окрім того, здійснюється робота з планування життєвого циклу функціонування підприємств у різних галузях та сферах економіки та надання консультацій з питань забезпечення високої життєздатності підприємств відповідно до їх життєвих циклів, ведення конкурентної боротьби та сприяння розвитку підприємництва у перспективних сферах (досвід Фінляндії [5]).

Пріоритетною є державна підтримка підприємств, які розпочинають діяльність шляхом створення фондів та механізмів фінансування різних етапів їх становлення (досвід практично всіх країн ЄС) [6] .

Усвідомлюючи, що серед економічних ризиків функціонування підприємств, зокрема, малого і середнього бізнесу, вагоме місце займають нелегітимні та/чи напівлегітимні дії з

боку підприємств великого бізнесу, монополістів, у Німеччині, наприклад, законодавчо закріплені права та механізми реалізації прав підприємств у разі дискримінаційних дій щодо них [7, с.31].

Таким чином, проведені дослідження показують, що проблема забезпечення економічної безпеки підприємства перебуває в процесі розроблення, що викликає необхідність її комплексного вирішення з урахуванням сучасних тенденцій розвитку підприємств, використання нових підходів та проблем, викликаних кризовими станами, що наразі існують. Необхідною умовою виступає імплементація позитивних аспектів світового досвіду зміцнення економічної безпеки підприємництва, що дозволить значно удосконалити традиційні механізми державного сприяння розвитку підприємництва і сприяє зміцненню економічної безпеки підприємства.

Література:

1. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення: Монографія. – Львів: Арал,2008. – 384с.с.
2. Аналітична записка Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України "Щодо перспективи розробки нової редакції Європейської стратегії безпеки" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/446/
3. Doing business in 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine
4. Баженова О. В. Застосування системного підходу до аналізу економічної безпеки держави / О. В. Баженова // Вісн. КНУ, сер. Економіка. – Вип. 66-67. К. : ВПЦ КНУ, 2003. – С. 122-124.
5. Баженова О. В. Методика визначення оцінки економічної безпеки держави / О. В. Баженова // Актуальні проблеми розвитку підприємницької діяльності в Україні : зб. наук. пр. за заг. ред. А. В. Шегди. – Вип. 3. – К. : ВПЦ КНУ, 2003. – С. 4-9.
6. Базилюк А. В. Тіньова економіка в Україні / А. В. Базилюк, С. О. Коваленко. – К.: КФ ДП НДЕІ Мінекономіки, 1998. – 206 с.
7. Отенко І. П. Економічна безпека підприємства: навчальний посібник / укл. І. П. Отенко, Г. А. Іващенко, Д. К. Воронков. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2012 – 256с.

8. MATHEMATICAL METHODS IN ECONOMY

Vdovyn M.L.
Ph.D., Associate Professor,
Ivan Franko National University of Lviv, *Lviv, Ukraine*

METHODS OF THE INVESTMENT RISKS' ASSESSMENT IN MARKET CONDITIONS

Вдовин М.Л.
к.е.н., доцент,
Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів, Україна

МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РИЗИКІВ В УМОВАХ РИНКУ

Розглянуто класифікацію інвестиційних ризиків та можливі методи їх оцінювання. Охарактеризовано існуючі підходи до оцінювання інвестиційних ризиків. Описано найпростіші показники оцінювання ризиків: середньоквадратичне відхилення, математичне сподівання, коефіцієнт асиметрії, коефіцієнт ексцесу тощо. Використано метод рейтингової оцінки у дослідженні інвестиційних ризиків видів економічної діяльності України.

Ключові слова: *ризик, інвестиції, прийняття рішень, кількісна оцінка, економічна діяльність*

In the article considered the classification of investment risks and possible methods of their evaluation. It is also characterised the existing approaches to investment risks assessment. Described the simplest indicators of risk assessment: standard deviation, expected value, coefficient of skewness, kurtosis etc. The method of rating in investment risks of the economic activities in Ukraine is used in the research.

Key words: *risk, investments*, *decision-making, quantitative evaluation*, *economic activity*

The decision-making process of choosing investments projects depends on human factor and investment risk. The human factor appears in the ability to use the management experience, intuition and even insight. Without understanding investment risk one can't plan the investment activity. That's why estimating the investment risks is very important. The investment risk identification, the ways to avoid or minimize it, the types of investment risks and the risk quantitative evaluation are the subject of research by many scientists (H.Markowitz, D. Vose, P. Slovic, V.Vitlinskyi, A. Matviychuk).

The purpose of the research is to review the existing methods of investment risk evaluation, investment risks classifications.

The fact is that no one can make investment activity without taking risks. The risks are present in varying degrees in different types of investments. Conditionally can be divided such types of investment risks:

- Business Risk (possibility of a loss rather than a profit);
- Credit Risk (the possibility that a particular bond issuer will not be able to make expected interest rate payments);
- Taxability Risk;
- Interest Rate Risk (income slows down because of interest rates reduction) ;
- Inflation Risk (purchasing power of savings decline) ;
- Liquidity Risk (unable to access the money when investors want to) ;
- Market Risk (the risk of movement in security prices due to factors that affect the market as a whole);
- Social/Political / legislative Risk;
- Currency/Exchange Rate Risk (losing money due to fluctuating exchange rates).

In case of different types of investment risks is necessary to choose the methods of risk quantitative evaluation. The estimation of investment risk could be made by such methods: Modern portfolio theory (MPT), Capital Asset Pricing Model, Risk Estimation Matrix, probabilistic risk assessment methods, statistical methods of risk assessment, Risk Assessment Using Logistic

Regression, discriminant analysis, ranking method, normative method, analogy method, decision tree method, etc. Object of study can be selected at any level: macro, micro, supra, etc.

A simple quantitative risk assessment is carried out through distribution points and other parameters that characterize the extent of variation and degree of differentiation or concentration (see Table 1), including:

- initial moment of the first order (expected value (mathematical expectation) / mean);
- second order central moment (variance) and corresponding identical parameters (standard deviation, average linear deviation);
- standardized third-order moment (asymmetry coefficient),
- kurtosis, which is used to characterize the focal point of the fourth order,
- decile ratio of differentiation.

Table 1

The system of key indicators in quantitative risk assessment

The indicators of risk assessment	Mathematical Formula	Risk as
Initial moment of the first order	$\bar{x} = \sum_{i=1}^{n} x_i \cdot p_i$	value of the expected failure / success
Second order central moment	$\sigma^2 = \sum_{i=1}^{n} (x_i - \bar{x})^2 \cdot p_i$	measure of results variability
Standard deviation	$\sigma = \sqrt{\sum_{i=1}^{n} (x_i - \bar{x})^2 \cdot p_i}$	
Average linear deviation	$\bar{l} = \sum_{i=1}^{n} \left\| x_i - \bar{x} \right\| \cdot p_i$	
Standardized third-order moment	$A_s = \frac{\bar{x} - M_o}{\sigma}$ $A_s = \frac{\mu_3}{\sigma^3}$	degree of differentiation and concentration
Kurtosis	$E_x = \frac{\mu_4}{\sigma^4} - 3$	
Decile ratio of differentiation	$V_D = \frac{D_9}{D_1}$	

Given the economic risk assessment ,using the original date of first order, should consider the following:

- if the random variable characterized by the so-called negative effect, such as damages payments on the loan, the risk is considered as the value of expected failures, that is, the larger is the value of the mathematical expectation, the higher is the risk;
- if the random variable has positive effect, such as income, profitability, risk is considered as the value of the expected success, than, the larger is the expectation value, the lower is the risk;
- if the risk assessment is calculated as the second order central moment and its identical parameters, it does not matter which effect is a random variable, since the lower is the value of these indicators, the lower the risk.

Similar conclusions can be drawn for risk as a measure of differentiation and concentration.

There are also indicators such risk assessment:

- ratios of variation (coefficient of variation, linear coefficient of variation coefficient oscillations, etc.);
- characteristics of distribution center (mode, median);
- specific indicators which allow to estimate both the positive and negative deviation of the real effect of expectations size (semi variation, semi standard deviation, coefficient semi variation).

It is appropriate to note, that different types of investment risk demand the miscellaneous approaches and methods of risk assessment (see tabl.2)

Table 2

Risk assessment approaches and methods

Type of investment risk	Risk assessment approaches	Risk assessment methods	Recommended methods
Business Risk	statistical, expert	quantitative, qualitative	statistical methods of risk assessment, analogy method
Credit Risk	direct loss approach	quantitative	probabilistic risk assessment methods, discriminant analysis
Taxability Risk	direct loss approach	quantitative	decision tree method, normative method
Interest Rate Risk	statistical	quantitative	Modern portfolio theory, Capital Asset Pricing Model
Liquidity Risk	statistical	quantitative	statistical methods of risk assessment
Inflation Risk	statistical	quantitative	normative method
Market Risk	statistical, expert	quantitative, qualitative	statistical methods of risk assessment, Risk Estimation Matrix
Social / Political / Legislative Risk	expert	qualitative	Risk Estimation Matrix
Currency/Exchange Rate Risk	direct loss approach	quantitative	Risk Assessment Using Logistic Regression, normative method

Let's consider business risk , for example, four indicators, such as profitability, own capital, net profit and receivables. First of all, it is offered the profitability of economic activities in Ukraine. Take a risk assessment for one of the simplest indicators of risk – semi variation coefficient (SVC) , which can be calculated as the ratio semi-variation and mean. Proved to be the most risky is activities in the field of administrative and support services (SVC=35,11), and the least – arts, sports, entertainment and recreation (SVC=0,02). From the standpoint of an investor, the construction is the least risky due to funding future consumers or possibility of long-term credit. However, it should be noted that research carried out in dynamic (2011-2012) and should probably follow trends for longer therms.

Notably, the least risky in terms of receivables is the health and social care, as mentioned semi variation of these activities is the smallest and is 3.92. The most risky type of activity in terms of receivables is wholesale and retail trade; repair of motor vehicles and motorcycles, as mentioned semi variation is the highest.

It is important to note that the least risky in terms of own capital to provide other services as mentioned the semi variation of these activities is the smallest and is 18.91. In all other economic activities the situation is alarming, so as the high semi variation, that it is inherent higher risk. The most risky in terms of own capital are: industry activity in administrative and support services and agriculture; forestry and fisheries, as mentioned semi variation in these industries are the highest.

Over the period 2011-212 years the least risky in terms of net profit is the sphere of education, as mentioned semi variation of these activities is the smallest and is 174.85. The most risky in terms of net profit are: industry, wholesale and retail trade; repair of motor vehicles and motorcycles, professional, scientific and technical activities, as mentioned semi variation in these industries are the highest. This can be explained by the fact that the trade of the possibility of incurring loss is very high.

Calculating the index of semi variation ranking can be achieved in the context of economic activity for the following indicators: profitability of companies, accounts receivable, net worth and net income. Having considered the ranking method, using four rankings financial ratio (profitability, own capital, net profit and receivables) can be argued that the least risky activity is: to provide other services. In second place are two types of economic activities: education and health care and social assistance. As for the most risky industry it has become a professional, scientific and technical activities, this can be explained by the fact that the activity associated with the development of new products, innovation implementation and modification of existing products,

which are not always in the present conditions guarantee success because characterized by increased level of risk.

Література:

1. Матвійчук А. В. Економічні ризики в інвестиційній діяльності: монографія/ А.В. Матвійчук.– Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2005.– 205 с.
2. C. Debiève Measures with finite semi-variation // Bull. Belg. Math. Soc. Simon Stevin. Volume 4, Number 2 (1997), 293-298.
3. Louis Anthony (Tony) Cox, Jr. What's Wrong with Risk Matrices? // Risk Analysis, Vol. 28, No. 2, 2008.- P. 497-512.
4. M. Minenna, A Guide to Quantitative Finance: tools and techniques for understanding and implementing financial analytics / Risk Books, 2006.
5. Michel Denuit , Louis Eeckhoudt , Mario Menegatti. Correlated risks, bivariate utility and optimal choices // Economic Theory, Springer, vol. 46(1), 2011. - P. 39-54.
6. M. Vdovyn. Investment risk quantitative assessment //The role of statistics in the modern economy model development. 20thUkrainian-polish-slovak scientific seminar. – Kyiv, November 5-7, 2013. – P.18-19.
7. Srinvas Gumparthi and V. Manickavasagam, Risk classification based on discriminant analysis for SMEs'// International Journal of Trade, Economics and Finance, Vol.1, No.3, October, 2010.- P. 242-246.

Kasyanova N.V.
Doctor of Economics, Professor
National Aviation University
Tarasova O.O.
Ph.D., associate professor
Donetsk National Technical University

MODELLING OF ENTERPRISE LATENT CRISIS EVALUATION

Касьянова Н.В.
д.е.н., професор
Національний авіаційний університет
Тарасова О.О.
к.е.н., доцент
Донецький національний технічний університет

МОДЕЛЮВАННЯ ОЦІНКИ ЛАТЕНТНОЇ КРИЗИ ПІДПРИЄМСТВА

The purpose of the research is to build a mechanism for diagnosis of latent stages of the crisis of industrial enterprise for enterprise management, because it can give very positive results if development strategy is aware of problems at the early latent stages of the economic crisis. It is proposed to divide the latent crisis stage on emerging crisis, crisis, developing, and the crisis that progresses.

To recognise the hidden crisis stage, fuzzy membership function of threat's weak signals is used and allows ,depending on the values of the magnitude and intensity of threat signals, to diagnose the presence of latent stage of the crisis and to predict the possibility of its occurrence.

Keywords: *crisis, latent crisis, weak signals, fuzzy sets, membership function, the scale and intensity of the signals of threat.*

Мета дослідження полягає у формуванні механізму діагностики стадій латентної кризи промислового підприємства, бо управління підприємства в умовах кризи може дати вельми позитивні результати, якщо стратегію розвитку починати реалізовувати на ранніх, прихованих стадіях економічної кризи. Пропонується стадію латентної кризи поділити на кризу що зароджується, кризу, що розвивається, та кризу, що прогресує.

Для розпізнавання стадії прихованої кризи використана нечітка функція приналежності слабких сигналів загрози кризи, яка дозволяє залежно від значень масштабності загрози та інтенсивності сигналів діагностувати наявність стадію латентної кризи та спрогнозувати можливість її настання.

Ключові слова: *криза підприємства, латентна криза, слабкі сигнали, нечіткі множини, функція приналежності, масштабність та інтенсивність сигналів загрози.*

Кризові явища становлять загрозу існуванню підприємства, але, з іншого боку, вони – закономірність і необхідність розвитку. У зв'язку з цим необхідно чітке розуміння ролі економічної кризи в розвитку підприємства та прийняття своєчасних заходів щодо

управління кризами, щоб їх настання не стало несподіванкою для керівництва підприємства, а заходи, що вживаються були своєчасними та ретельно спланованими.

З одного боку, управління кризою підприємства дозволяє запобігти його банкрутству, а з іншого – це мікроекономічний процес, який дозволяє обрати напрями розвитку економічної системи та вивести її на нову траєкторію з мінімальними витратами ресурсів. Для промислових підприємств при цьому розширюється коло можливостей і збільшується число ступенів свободи в процесі прийняття управлінських рішень, і як слідство, з'являється необхідність формування антикризової стратегії не на останніх стадіях кризи, а на етапі латентної кризи за допомогою методів її ранньої діагностики.

Загальнотеоретичну основу вивчення природи економічної кризи заклали праці таких відомих зарубіжних та вітчизняних вчених як Дж. Кейнс, М. Кондратьєв, П. Самуельсон, М. Туган-Барановський, Й. Шумпетер та багато інших. Передумови до виникнення латентних процесів в економіці були розглянуті О. Богдановим, М. Вебером, Р. Емерсоном, А. Файолем, Р. Фордом та іншими дослідниками класичної теорії управління. Велика кількість науковців (Е. Альтман, К. Спрійгейнт, Дж. Таффлер, Р. Ліс, О. Терещенко, У. Бівер) приділяються увагу визначенню ймовірності банкрутства, але запропоновані моделі не повинні бути самоціллю у дослідженні економічної системи.

Питаннями антикризового управління опікувалися багато науковців, серед яких слід зазначити І. Бланка, А. Вебера, В.О. Василенко, Л.І. Лігоненко, С.Я. Салигу, О.О. Тарасову, А.М. Чаусовського, А.М. Штангрета та інших [1-4]. Але питання діагностики кризи на латентній стадії потребують подальшого дослідження та використання відповідного економіко-математичного апарату.

Мета статті полягає у формуванні механізму діагностики стадій латентної кризи промислового підприємства, в основі якого лежить теорія нечітких множин для оцінки слабких сигналів загрози розвитку кризових явищ.

Мета будь якої економічної системи – це її життєздатність у довгостроковому періоді. Критеріями оцінки розвитку промислового підприємства є: довговічність, продуктивність, ефективність і здатність до розвитку. Цієї мети можуть загрожувати руйнівні впливи зовнішнього середовища і збуджуючі сили всередині підприємства, які дезорганізують його діяльність.

Під кризою будемо розуміти моменти зміни програм еволюції, які готують нові еволюційні цикли. Саме ця обставина дає можливість управляти кризовими процесами. Кризи можуть підштовхнути суспільний та політичний розвиток, реалізувати приховані сили, сприяючи змінам, відкриваючи, таким чином, свого роду «вікно можливостей» для зміни економічних і політичних парадигм розвитку [5].

Конкретизуючи поняття кризу відмітимо, що криза є динамічним процесом, динамічним розвитком кризової ситуації. М.Л. Шакуум виділив основні стадії кризи [6].

1. Потенційна криза – це стан, в якому постійно знаходиться підприємство і який дає точку відліку виникнення кризи.

2. Латентна (прихована) криза – приховані симптоми кризи, наявність яких не визначається стандартним інструментарієм, але застосування на цьому етапі спеціальних методик раннього розпізнавання дозволяє вплинути за допомогою застережливих заходів.

3. Гостра переборна криза – безпосередньо відчувається на підприємстві, для подолання кризи потрібно мобілізацію усіх ресурсів підприємства.

4. Гостра непереборна криза – остання стадія розвитку кризового процесу, закінчується ліквідацією підприємства.

Управління підприємства в умовах кризи може дати вельми позитивні результати, якщо стратегію розвитку починати реалізовувати на ранніх, прихованих стадіях економічної кризи. Це дозволить дати новий поштовх розвитку системи, сприяє переходу на принципово новий рівень організації та управління за короткий час, тобто у разі вдалого подолання кризи значно підвищується ефективність управління системою, повільний еволюційний розвиток змінюється різким революційним стрибком.

У зв’язку з вищезазначеним задача полягає у своєчасному розпізнанні потенційних негативних впливів та формуванні стратегії розвитку господарюючого суб’єкту з урахуванням особливостей етапів кризи підприємства. З урахуванням системних цілей управління підприємством пропонується стадію латентної кризи поділити на кризу що зароджується, кризу, що розвивається, та кризу, що прогресує.

Про кризу, що зароджується, йдеться тоді, коли потенціал розвитку підприємства зменшується, у підприємства виникають проблеми з довгостроковою життєздатністю. Кризу, що розвивається, описує стан, при якому підприємство починає втрачати прибутки і через постійне зменшення власного капіталу рухається до ситуації дефіциту балансу. Під час кризи, що прогресує, через втрати, що збільшуються, у підприємства починаються проблеми з платоспроможністю, погіршується баланс підприємства.

Незалежно від умов функціонування при якісному управлінні, орієнтованому на використання кризи як поштовху до розвитку системи, криза підприємства повинна бути виявлена вже на ранніх стадіях. Для розпізнавання латентної стадії кризи промислового підприємства пропонується використовувати метод слабких сигналів. Під «слабким сигналом» розуміється первинна інформація про ранні симптоми дисбалансу в господарській системі, без урахування якої підприємство з великою ймовірністю може втратити економічну стійкість.

У якості показників визначення латентної стадії кризи пропонується використовувати критерії ефективності використання ресурсів підприємства: фінансових, матеріальних, трудових [7].

Для побудови моделі виявлення латентного кризи було використано метод нечітких множин, який дозволяє ввести лінгвістичну змінну з безліччю значень, а зв'язок кількісного значення фактору з його якісним лінгвістичним описом задати функціями приналежності до нечіткої множині. Функції належності параметрів нечіткої множині є кількісною мірою наявної інформаційної невизначеності щодо аналізованих параметрів, значення яких описується в лінгвістично нечіткій формі.

Алгоритм виявлення латентної кризи промислового підприємства передбачає наступну послідовність дій:

1. Формування групи слабких сигналів загрози виникнення кризи на основі системи показників, що відображають ефективність використання ресурсів підприємства.

2. Для кожного сигналу з групи слабких сигналів загрози виникнення кризи визначена шкала значень, що дозволяє однозначно визначити ступінь силу сигналу за відповідною шкалою (табл. 1). Множину станів сигналу загрози виникнення кризи запропоновано розбити на п'ять нечітких підмножин, з присвоєнням кожній з них кількісного значення за шкалою оцінювання.

Таблиця 1

Ступінь сили сигналу загрози кризи

Лінгвістична оцінка сили сигналу	Дуже сильний	Сильний	Помірний	Слабкий	Дуже слабкий	Сигнал відсутен
Числове значення сили сигналу	5	4	3	2	1	0

3. По кожній групі показників та в цілому по підприємству розраховуються інтегральні показники достовірності сигналу та сумарної сили сигналів за наведеною вище шкалою.

4. За результатами розрахунків визначаються:

– масштабність сигналів про загрозу кризи (масштабність загрози кризи за кожною групою показників ефективності використання ресурсів підприємства та підприємства в цілому). Масштабність загрози характеризує кризу по широті охоплення, тобто відображає кількість напрямів ймовірності розвитку кризових процесів на підприємстві;

– інтенсивність сигналів загрози кризи по кожній групі показників. Інтенсивність сигналів характеризує кризу по глибині охоплення, тобто по глибині розвитку кризових явищ на підприємстві.

Для розпізнавання стадії прихованої кризи використана нечітка функція приналежності, яка дозволяє залежно від значень масштабності загрози та інтенсивності сигналів діагностувати наявність латентної стадії кризи або потенційної кризи і спрогнозувати можливість її настання.

Для перевірки розробленої методики було обрано успішно працююче підприємство машинобудівного комплексу України. Кожному сигналу загрози латентної кризи (S_{ij}) було привласнено кількісні значення, результати зведено до таблиці (табл. 2).

Таблиця 2

Вихідна інформація для діагностики латентної кризи ПАТ «Новокраматорський машинобудівний завод»

Коефіцієнти	Розрахункове значення показників			Сигнал про загрозу кризи		
				Позначка	Числове значення сигналу	
	2011	2012	2013		2012	2013
Ефективність використання основних фондів підприємства						
Фондовіддача	1,938	1,845	1,514	S_{11}	1	2
Коефіцієнт зносу	0,432	0,444	0,449	S_{12}	1	1
Коефіцієнт оновлення основних фондів	0,096	0,174	0,206	S_{13}	0	2
Фондоозброєність праці	107,887	113,403	130,611	S_{14}	0	0
Ефективність використання трудових ресурсів підприємства						
Продуктивність праці	209,044	209,184	197,777	S_{21}	0	2
Зарплатоємність продукції	0,234	0,252	0,293	S_{22}	2	2
Текучість кадрів	0,006	0,029	0,062	S_{23}	2	3
Ефективність використання обігового капіталу підприємства						
Загальна рентабельність	17,168	13,867	19,323	S_{31}	2	0
Рентабельність реалізованої продукції	9,080	4,043	12,915	S_{32}	4	0
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	1,997	0,840	0,528	S_{33}	3	4
Коефіцієнт покриття	5,6378	3,8286	4,5765	S_{34}	0	0
Коефіцієнт оборотності обігових коштів	1,060	0,971	0,928	S_{35}	1	1
Коефіцієнт автономії	0,888	0,833	0,869	S_{36}	1	1

Введемо проміжні показники:

– інтегральний показник кількості сигналів (S) розраховується як сума сигналів по кожній групі показників;

– інтегральний показник достовірності сили сигналів загрози латентної кризи (F) – підсумовуються числові значення сигналів по кожній групі показників.

Таблиця 3

Обчислені значення кількості та сумарної сили сигналів латентної кризи ПАТ «Новокраматорський машинобудівний завод»

Групи показників	Інтегральний показник кількості сигналів		Інтегральний показник сумарної сили сигналів	
	2012	2013	2012	2013
Ефективність використання основних фондів підприємства	2	3	3	5
Ефективність використання трудових ресурсів підприємства	2	3	4	7
Ефективність використання обігового капіталу підприємства	5	3	11	7

Сумарні значення показників дають тільки загальну картину наявності латентної кризи підприємства. Масштабність та інтенсивність сигналів загрози кризи є відповідно широтою та глибиною розвитку латентної кризи.

Масштабність сигналів загрози кризи характеризує кризу по широті охоплення та дає уявлення про кількість сфер, охоплених латентною кризою, або інформацію про те. в яких сферах діяльності підприємства розвиток кризи можливий найближчим часом. Масштабність загрози латентної кризи по кожній групі показників або в цілому по підприємству розраховується за формулою:

$$M = \frac{S}{n} * 100\%, \quad (1)$$

де M – масштабність сигналів про загрозу прихованої кризи;

n – кількість аналізованих показників по групі та в цілому по підприємству.

Інтенсивність сигналів загрози кризи характеризує кризу по глибині охоплення, дає уявлення про рівень загрози розвитку латентної кризи та розраховується за формулою:

$$I = \frac{F}{n * r} * 100\%, \quad (2)$$

де I – інтенсивність сигналів про загрозу латентної кризи;

r – розмірність шкали числових значень сигналів ($r = 5$).

Масштабність та інтенсивність сигналів загрози кризи пропонується оцінювати за наступною шкалою (табл. 4).

Таблиця 4

Лінгвістична оцінка масштабності та інтенсивності сигналів загрози кризи

№	Чисельне значення показника	Лінгвістична оцінка показника	Прогноз
1	до 10%	Вкрай низька	Криза стратегії (криза, що зароджується)
2	10 – 20%	Низька	
3	20 – 40%	Середня	Криза результатів (криза, що розвивається)
4	40 – 70%	Висока	
5	70 – 100%	Вкрай висока	Криза ліквідності (криза, що прогресує)

Розраховані значення масштабності та інтенсивності сигналів загрози латентної кризи для ПАТ «Новокраматорський машинобудівний завод» зведені в табл. 5.

Таблиця 5

Значення масштабності та інтенсивності сигналів загрози латентної кризи ПАТ «Новокраматорський машинобудівний завод» у 2012-2013 рр.

Показник	2012	2013
Ефективність використання основних фондів підприємства		
Масштабність сигналів	50 %	75 %
Інтенсивність сигналів	15 %	25 %
Ефективність використання трудових ресурсів підприємства		
Масштабність сигналів	66,7 %	100 %
Інтенсивність сигналів	26,7 %	46,7 %
Ефективність використання обігового капіталу підприємства		
Масштабність сигналів	83,3 %	50 %
Інтенсивність сигналів	36,7 %	23,3 %
Сумарні значення		
Масштабність сигналів	69,2 %	69,2 %
Інтенсивність сигналів	27,7 %	29,2 %

Значення показників масштабність сигналів загрози кризи майже 70 %, що дозволяє зробити висновок про високий масштаб кризи, яка охоплює всі сфери діяльності ПАТ «Новокраматорський машинобудівний завод». Крім того, у 2013 році інтенсивність сигналів про загрозу кризи підвищилась до 29,2 %. Аналізуючи кризу по глибині охоплення можна судити про те, що вірогідність розвитку латентної кризи середня.

Таким чином, незважаючи на прибуткову діяльність машинобудівного підприємства в аналізованому періоді, мають місце тенденції до розвитку кризових явищ та слабкі сигнали говорять про зростання ймовірності розвитку кризи, що призводить до необхідності

формування відповідної стратегії підприємства. В зв'язку з цим, метою подальшого дослідження повинен стати механізм формування стратегії розвитку підприємства з урахуванням рівня та ймовірності поглиблення кризових явищ на підприємстві.

Література:

1. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством : [навч. посібник] / В. О. Василенко. – [2-е вид., виправл. і доп.]. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 504 с.
2. Дуднєва Ю.Е. Методи антикризового управління фінансами підприємства в сучасних економічних умовах // Ю.Е. Дуднєва : [Електронний ресурс]. – Режим доступу :http://www.rusnauka.com/ 13_EISN_2009/Economics/ 45472.doc.htm.
3. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством / Л.О. Лігоненко. –К. : КНТЕУ, 2005. – 824 с.
4. Чаусовский А.М. Моделирование оценки экономического потенциала предприятия //А.М. Чаусовский, Е.А. Тарасова / Моделирование социально-экономических систем: теория и практика: Монография / Под ред. В.С. Пономаренко, Т.С. Клебановой, Н.А. Кизима; ИД «ИНЖЕК», 2012. – С. 570-585.
5. Kasyanova N. Diagnosis of the industrial enterprise's economic security / N. Kasyanova, A. Kasyanov // Economy of Industry. - № 1 (65). – Донецьк: ІЕП НАНУ, 2014. - С. 136-144.
6. Шакуум М.Л. Финансовый кризис – это время, когда мы должны по-новому посмотреть на многие проблемы, которые мешали нам совершенствовать законодательство / М.Л. Шакуум; // Кадастр недвижимости. - 2009. - № 3. - С. 10-14
7. Тарасова О.О. Розробка системи показників для оцінки фінансово-економічної стійкості підприємства // О.О. Тарасова, Ю.С. Цямрюк / Проблеми системного підходу в економіці: зб. наук. праць [Електронне наукове фахове видання]. – К.: Національний авіаційний університет, 2009. – № 2. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2009_2/Cymruk_209.htm.

Oliskevych M. O.

Ph. D. in Mathematik und Physik, Außerordentlicher Professor

Kozytskyy V. A.

Ph. D. in Mathematik und Physik, Außerordentlicher Professor

Abteilung für Mathematische Wirtschaftsforschung und Ökonometrie

Nationale Iwan-Franko-Universität Lwiw

FEHLERKORREKTURMODELL FÜR ARBEITSLOSIGKEIT UND AUSGANG

Dieser Artikel enthält eine empirische Analyse und ökonometrischen Modellierung der dynamischen Beziehung zwischen dem realen BIP und die Arbeitslosigkeit in der Ukraine mit Strukturvektor-Fehlerkorrekturmodell.

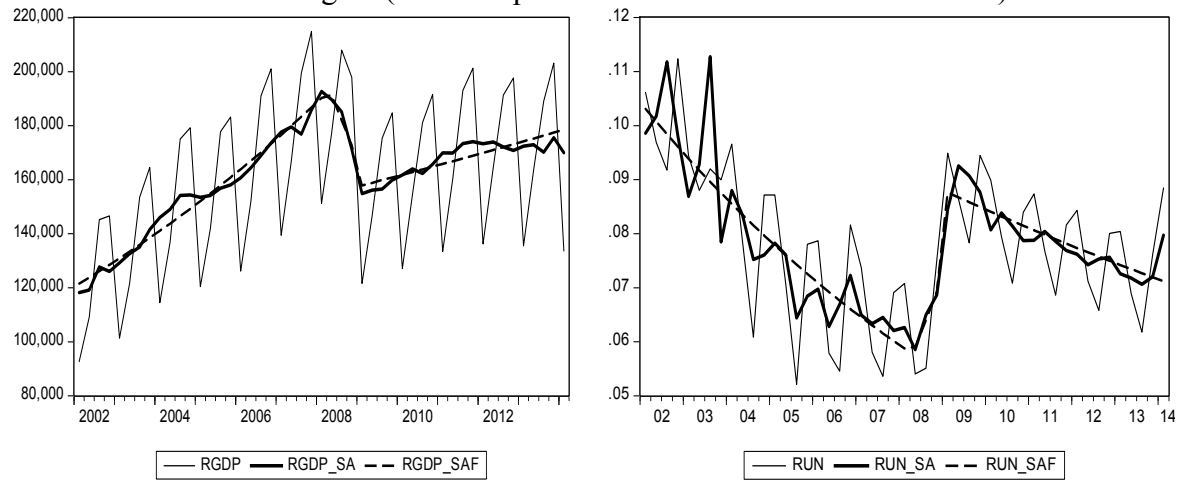
Schlagworte: *Arbeitsmarkt; Vektor- Fehlerkorrekturmodell; Arbeitslosigkeit.*

Der Bereich der Sozial- und Arbeitsbeziehungen in der Ukraine verbundenen erheblichen Inkonsistenzen in der Struktur der Beschäftigung, Löhne und Produktivität, ungleiche Einkommensverteilung, soziale Verwundbarkeit der Armen, steigende Arbeitslosigkeit und asymmetrischen Verfahren, um den sich ändernden Marktbedingungen anzupassen. In diesem Zusammenhang ist relevant die Entwicklung und Analyse von nichtlinearen dynamischen mathematischen Wirtschaftsmodelle, die Identifizierung der besonderen Auswirkungen der makroökonomischen Schocks auf die Dynamik des Arbeitsmarktes sowohl kurz- und langfristig zu ermöglichen.

Einen wesentlichen Beitrag zum Studium der theoretischen und angewandten Aspekten der ukrainischen Arbeitsmarkt und ihre regionalen Besonderheiten machen Werke von I. Aksenova, D. Bohynya, A. Hluschach, A. Grischnova, A. Yermolenko, A. Kolot, O. Kupez, E. Libanova, L. Lisohor, I. Lukyanenko, A. Machsma, E. Pruschkivska und andere. Die Forscheren identifizieren bestehenden Probleme der Instabilität modernen Arbeitsmarkt und zeigen, dass die Beschäftigung ist die Kategorie, die das Verhältnis zwischen wirtschaftlichen und sozialen Bereiche des Wirtschaftssystems [1] am nächsten kommt. Sie analysieren den Zusammenhang zwischen Wirtschaftswachstum und Beschäftigung und stellte, dass das Problem der Beschäftigung besonders wichtig in Zeiten der Krise und nach der Krise Zeiten ist [2].

Wir führen eine empirische Analyse und ökonometrischen Modellierung der dynamischen Beziehung zwischen realen Ausgang und Arbeitslosigkeit in der Ukraine auf der Grundlage der

Struktur Vektor-Fehlerkorrekturmodell, die erlauben wird die Auswirkungen von makroökonomischen Schocks zu charakterisieren und auch berücksichtigen Besonderheiten der Prozesse in den heimischen Arbeitsmarkt zu nehmen. Abbildung 1 zeigt das Verhalten des realen BIP und der Arbeitslosigkeit, definiert ILO, während von 2002 bis 2014 Jahren [3] und die Dynamik ihren saisonbereinigten (mit multiplikative Verfahren nach Census-X12) Werte.



a) b)

Abb. 1. Dynamik a) des realen BIP, b) die Arbeitslosigkeit während 2002-2014

Quelle: Autor auf der Grundlage der Dokumentation des Dienstes von staatliche Statistik gebildet

Wir betrachten zwei Arten von Schocks (Angebotsschocks und Nachfrageschocks) und gehen davon aus, dass die Nachfrageschocks haben keine langfristigen Auswirkungen auf Arbeitslosigkeit und Ausgang, während die Angebotsschocks nachhaltig auf Ausgang sich können. Das folgende Modell den Arbeitsmarkt erklärt die Interpretation von Störungen mit einer dauerhaften Wirkung als Angebotsschocks und Störungen mit zeitlich begrenzter Wirkung als Nachfrageschocks [4]:

$$y(t) = m(t) - p(t) + \alpha\,\theta(t)\ ,$$
$$y(t) = l(t) + \theta(t)\ ,$$
$$p(t) = w(t) - \theta(t)\ ,$$
$$w(t) = w \mid \{ E_{t-1}[l(t)] = l^0\}\ .$$

wobei die Variablen $y = \log Y$, $l = \log L$ und $\theta = \log \Theta$ natürlichen Logarithmen der Ausgang Y, die Beschäftigung L und die Produktivität Θ bezeichnen. Die Vollzeit-Beschäftigung bestimmt den Wert $l^0 = \log L^0$; $p = \log P$, $w = \log W$ und $m = \log M$ sind die Logarithmen der Preise, die Nominallöhne und der Geldmenge.

Die erste Gleichung bestimmt die gesamtwirtschaftliche Nachfrage als Funktion der realen Geldbestände und Produktivität. Die Produktionsfunktion in zweiten Gleichung verbindet den Ausgang, Beschäftigung und Produktivität und übernimmt konstanten Skalenerträgen. Die dritte Gleichung bestimmt das Verhalten der Preise je nach Nominallöhnen und die Produktivität. Die vierte Gleichung beschreibt die Bildung der Löhne in der Wirtschaft. Beachten Sie, dass bei diesem Modell die Produktivität die gesamtwirtschaftliche Nachfrage direkt kann beeinflussen, insbesondere durch Änderungen in der Investitionsnachfrage kann erklären.

Wir ergänzen das Modell mit stochastische Gleichungen, die die Dynamik der Geldmenge und Produktivität beschreiben

$$m(t) = m(t\text{-}1) + e^d(t)\ ,$$
$$\theta(t) = \theta(t\text{-}1) + e^s(t)\ ,$$

wobei $e^d(t)$ und $e^s(t)$ orthogonalen Angebots- und Nachfrageschocks sind. Wir definieren $u(t)=l^0 - l(t)$ und lösen das Modell auf der Höhe der Arbeitslosigkeit u(t) und Ausgang y(t). So erhalten wir

$$\Delta y(t) = e^d(t) - e^d(t\text{-}1) + \alpha\,(e^s(t) - e^s(t\text{-}1)) + e^s(t)\ ,$$
$$u(t) = -\,e^d(t) - \alpha\,e^s(t)\ .$$

Das Modell impliziert, dass die Auswirkungen der Nachfrageschocks auf Ausgang und Arbeitslosigkeit kurzfristig in der Natur sind und mit der Zeit verschwinden.

Wir konstruieren das dynamisches Vektor-Modell mit $x_t = (\Delta Q_t, UC_t)'$, wobei Q_t = log RGDP_sm$_t$ den natürlichen Logarithmus saisonbereinigten und für Level-Schifft BIP angepasst bezeichnet, UC_t konjunkturelle Arbeitslosigkeit bezeichnet, und Δlog RGDP_sm$_t$ die Wachstumsrate des realen BIP misst. Stochastische Faktoren in Modell können als strukturelle Angebots- und Nachfrageschocks interpretieren. Wir bezeichnen η^s_t und η^d_t und übernehmen, dass die Nachfrageschocks keine langfristigen Auswirkungen auf den Ausgang haben. Die Idee eines solchen Modellierung vorgeschlagen O. Blanchard und D. Quah [4].

Sind die Serie kointegrierenden, das richtige Modell, um ihren Verhalten zu beschreiben, ist eine strukturelle Vektor-Fehlerkorrekturmodell [5]

$$B\,\Delta x_t = \Pi\, x_{t-1} + \Gamma_1\,\Delta x_{t-1} + \ldots + \Gamma_{p-1}\,\Delta x_{t-p+1} + R\,\eta_t\,,$$

wobei $\Delta x_t = x_t - x_{t-1}$, und die Matrix Π die langfristigen Beziehungen bezeichnet. Innovationen der reduzierten Form ε_t zugeordneten die strukturellen Schocks η_t mit den Beziehungen

$$\varepsilon_t = B^{-1} R\,\eta_t\,.$$

Tabelle 1

Ergebnisse der Schätzung der Modellparameter

Variable	Gleichung für ΔlogRGDP_sm		Gleichung für Δ RUN_sm	
	Koeffizient	Test-Statistik	Koeffizient	Test-Statistik
Die Koeffizienten die kurzfristigen Auswirkungen				
Const	0.137	2.545**	–0.078	–5.922**
Δlog RGDP_sm(t-1)	0.114	0.704	0.114	0.558
Δ RUN_sm(t-1)	–0.056	–0.134	0.022	–4.071**
Δlog RGDP_sm(t-2)	0.065	0.399	0.065	-0.221
Δ RUN_sm(t-2)	0.488	1.331	–0.009	–2.882**
Die Lade Koeffizienten				
E_long(t-1)	–0.471	–5.851**	–0.186	–2.547**
Die Koeffizienten in die kointegrierenden Beziehungen				
RUN_sm	log RGDP_sm		Trend	
Koeffizient	Koeffizient	Test-Statistik	Koeffizient	Test-Statistik
1,00	–0.021	4.476**	0.001	3.102**

Quelle: eigene Berechnungen

Diagnose Struktur-Vektor-Fehlerkorrekturmodelle tragen durch Residualuntersuchungen. Die Ergebnisse der Prüfung von Autokorrelation in der Residualvektor SVEC-Modell, der Testen die Existenz von ARCH-Effekten und Test Normalität der Verteilung auf Basis von Jarque-Bera Test Statistik sind in der Tabelle 2 angegeben.

Tabelle 2

Überprüfung der White-Noise-Eigenschaft der Restgrößen

Eindimensionale Statistiken				
ARCH-LM Test (16 lags)				
Gleichung	χ^2 -Statistik	p - Wert	F - Statistik	p - Wert
Δlog RGDP_sm	8.5462	0.9309	0.7957	0.6697
Δ RUN_sm	10.8693	0.8175	1.1673	0.4209
Test der Normalität				
Gleichung	Schiefe	Kurtosis	Jarque-Bera Statistik	p - Wert
Δlog RGDP_sm	0.6609	4.2736	5.8964	0.0524
Δ RUN_sm	0.8408	3.7199	5.8557	0.0535

Quelle: eigene Berechnungen

Die Methodik der Strukturvektorautoregression Analyse verwenden in ihren Studien die Wissenschaftler auf der ganzen Welt. Unter anderem, in [6] auf der Grundlage der Analyse SVAR Modelle das stochastische Modell einer offenen Wirtschaft ist entwickelt und die Dynamik der Leistungsbilanz für die Länder der G-7 ist untersucht; in [7] SVAR neokeynesianischen Modell für die australische Wirtschaft ist geschätzt; in [8] die Vorteile des Euro und die Synchronisation von Konjunkturzyklen zwischen Litauen und anderen EU-Staaten mit der Strukturanalyse und Blanchard-Quah Zersetzung des Schocks ist analysiert.

Wir schätzen die Modellparameter des SVEC-Modell für eine Reihe von realen BIP und Arbeitslosigkeit in der Ukraine. Erforderlichen Berechnungen in speziellen ökonometrischen Paket JMulTi sind geführt. Die Ergebnisse der Simulation erhalten durch Anwenden der Maximum-Likelihood-Methode. Die Simulationsergebnisse sind in der Tabelle 1 angegeben.

Als Ergebnis der empirischen Forschung wir haben dem Okun-Modell zusammengefasst und Struktur-Vektorautoregressive Fehlerkorrekturmodell, die das dynamische Verhältnis zwischen Wachstum des realen BIP und konjunkturelle Arbeitslosigkeit beschreibt, hat erkundeten. Das Modell ermöglicht die Berücksichtigung langfristige Beziehung zwischen Variablen gemessen, kurzfristigen Auswirkungen und die Geschwindigkeit der Anpassung an Trajektorien Gleichgewicht zu nehmen.

Referenzen:

1. Воронцова О. Проблеми формування попиту на працю в умовах нестабільного розвитку економіки / О. В. Воронцова // Бізнес Інформ – 2014. – № 2. – С. 228–232.
2. Прушківська Е. Зайнятість у посткризовий період: національний аспект / Е. В. Прушківська // Бізнес Інформ – 2012. – № 12. – С. 27–31.
3. Ринок праці [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://www. ukrstat.gov.ua
4. Blanchard O. The dynamic effects of aggregate demand and supply disturbances / O. Blanchard, D. Quah // American Economic Review. – 1989. – Vol. 79 – Issue 4 – pp. 655–673.
5. Lutkepohl H. Applied Time Series Econometrics / Edited Helmut Lutkepohl and Markus Kratzig. – Cambridge University Press, 2004. – P. 323.
6. García-Solanes J. Demand Shocks and Trade Balance Dynamics / José García-Solanes, Jesús Rodríguez-López, José Torres // Open Economies Review, Springer.– 2011. – Vol. 22 – Issue 4 – pp. 739–766.
7. Leu S. A New Keynesian SVAR model of the Australian economy / Shawn Chen-Yu Leu // Economic Modeling, Elsevier. – 2011. – Vol. 28 – Issue 1-2 – pp. 157–168.
8. Jurgutyte J. Lithuania's Track to the Euro and the Endogeneity Hypothesis / Jurgita Jurgutyte // Baltic Journal of Economics. – 2006. – Vol. 6 – Issue 1 – pp. 53–69.

9. STATE ADMINISTRATION, SELF-GOVERNMENT AND GOVERNMENT SERVICE

Baimoldina S. M.
Doctor PhD,
Eurasian national University L. N. Gumilev, Kazakhstan

STATE AND LEGAL PROTECTION MECHANISMS INTELLECTUAL PROPERTY RIGHTS

Баймолдина С.М.,
к.ю.н.,
Евразийский национальный университет им. Л.Н.Гумилева, Казахстан

ГОСУДАРСТВЕННО-ПРАВОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ ЗАЩИТЫ ПРАВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

В статье рассматриваются национальные и международные нормы по защите прав интеллектуальной собственности, понятие права интеллектуальной собственности, отношения в области интеллектуальной собственности, возникающие в связи с созданием и использованием авторского права, смежных прав и иных объектов интеллектуальной собственности.

Ключевые слова: *международное право, интеллектуальная собственность, авторское право, смежные права, защита прав*

The article focuses on national and international standards for the protection of intellectual property rights, the concept of intellectual property rights, relations in the field of intellectual property arising in relation to creation and use of scientific, copyright, the related rights and other object intellectual property.

Key words: *international law, intellectual property, copyright, related rights, protection of rights*

Экономический кризис, возникший на современном этапе в ряде стран Европы и СНГ свидетельствует о том, что применяемые экономические методы регулирования рыночных отношений требуют новых инновационных подходов к решению создавшихся финансовых проблем.

В своем Новом Послании Президент Республики Казахстан Н.А. Назарбаев отмечает, что «сегодня весь мир сталкивается с новыми вызовами и угрозами. Мировая экономика так и не оправилась от последствий глобального финансово-экономического кризиса. Восстановление идёт очень медленными и неуверенными темпами, а где-то ещё продолжается спад. Геополитический кризис и санкционная политика ведущих держав создает дополнительное препятствие для восстановления мировой экономики» [1].

Выход их сложившегося кризиса, на наш взгляд, находится в плоскости эффективного использования и применения объектов интеллектуальной собственности и их правовой охраной во всех сферах общественной жизни, и прежде всего, в экономике.

В юридической литературе права интеллектуальной собственности учеными-юристами рассматривались чаще в разрезе авторских и смежных прав, патентных и иных интеллектуальных прав. Вопросами защиты авторских прав в дореволюционный период занимались российские ученые – Канторович Я.А., Пиленко А.А., Шершеневич Г.Ф.

По проблемам защиты прав интеллектуальной собственности в Советский период занимались Асиновский М.Н., Белиловский А.Н., Дручок Г.Н., Зенкин Н.М., Ихсанов У.К., Ихсанов Е.У., Гарибян А.Д, Камышев В.М., Мельник Е.Ф., Наменгенов К.С., Носов В.Д., Омельченко А.И., Рассохин В., Сальман И.Г., Скрипко Е.Я., Шарахметов Ш.Г., Чертков В.П., Тыцкая Г.И., Юрченко А.К. и др.

Правоотношениям в сфере интеллектуальной собственности посвящены работы ведущих отечественных и зарубежных ученых и специалистов. Среди зарубежных авторов, труды которых посвящены их правовому регулированию, следует назвать Алексеева А.А., Асфендиарова Б.М., Близнеца И.А., Богуславского М.М., Ваксберга А.И., Венгерова А.Б.,

Виталиева Г.В., Гаврилова Э.П., Гарибяна А.М., Гордона М.В., Грингольца И.А., Дозорцева В.А., Илларионовой Т.И., Ионаса В.Я., Иоффе О.С., Кайтмазовой Б.В., Калягина В.О., Камышева В.Г., Кирилловой М.Я., Корецкого В.И., Красавчикова О.А., Красавчиковой Л.О., Матвеева Ю.Г., Мамиофа И.Э., Никитиной М.И., Рясенцева В.А., Савельева И.В., Сергеева А.П., Серебровского В.И. и др.

Некоторые вопросы уголовно-правовой ответственности за совершенные преступления затрагивали в своих работах российские ученые и практики: Близнец И.А., Бондарев В.Н., Демьяненко Е.В., Дворянкин О.А., Завидов Б.Д., Злотя В.П., Коваленко А.А., Ларичев В.Д., Логвинов Ю.В., Силонов И.А., Спирин Г.М., Ступников А.Г., Терещенко Б.Л., Трунцевский Ю.В., Чуковская Е.Э., Щерба С.П. и другие авторы.

В Республике Казахстан отдельными вопросами гражданско-правовой защиты интеллектуальной собственности занимались Абуова Р. Ж., Алигожин Б.К., Амангельды А.А, Аскаров А.И., Бейсембина К.Е., Ихсанов Е.У., Ихсанов У.К., Каудыров Т.Е., Наменгенов К.Н., Сахипова Н.Н. и другие. Вопросам уголовно-правовой охраны товарного знака в Республике Казахстан посвящены работы Капышева А.Е.

Анализ специальной юридической литературы по данной проблематике приводит к выводу о том, что вопросы комплексного предупреждения преступлений в сфере интеллектуальной собственности, специальному глубокому исследованию не подвергались, хотя актуальность данной проблемы неизмеримо высока особенно в настоящее время, когда Республика Казахстан активно готовится к проведению международному экономическому форуму «Экспо -2017», где предполагается использование новых инновационных технологий в различных областях производства, экономике, новых объектов интеллектуальной собственности. В связи с этим, постоянно возникает ряд новых нерешенных проблем, требующих соответствующего разрешения.

Проблемы возникают на самом начальном уровне реализации интеллектуальных прав, еще при определении содержания данного понятия. Так, например, ряд ученых отмечают, что само понятие «интеллектуальная собственность» действующим законодательством не раскрывается. Мало того, в связи с тем, что сам термин «интеллектуальная собственность» традиционно рассматривается как условный, собирательный, применимый лишь для целей краткого обозначения особой совокупности прав, возникающих в отношении ряда объектов интеллектуальной деятельности, в последние десятилетия сложилась устойчивая тенденция его вытеснения из текстов законодательных и подзаконных нормативных правовых актов, в которых предпочтение отдается использованию таких терминов, как «права на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации», «исключительные права» и др. [2, с.3].

Современные тенденции глобализации во всех сферах, географическое положение Казахстана, обретение государственного суверенитета, влияние соседних стран, ослабленный контроль за преступностью в первые годы становления и развития рыночных отношений, интеграционные процессы оказали в определенной степени негативное воздействие на состояние преступности. Резко возросли экономические преступления, преступления против государственной и частной собственности, в банковской сфере, при осуществлении валютных операций, выдачи кредитов, мошенничество, незаконный вывоз культурных и исторических ценностей, в том числе и в сфере нарушений прав интеллектуальной собственности. Об этом утверждает профессор Абдиров Н.М.: «Казахстан, имеющий множество границ и занимающий особое геополитическое положение в Центральноазиатском регионе, граничит с Узбекистаном, Кыргыстаном, Туркменистаном, Россией, Китаем, Монголией и является самым крупным государством с территорией более 2,5 млн. квадратных километров. Сравнительно недавно эта территория стала превращаться в своеобразный транзитный «коридор», через который незаконно перевозится огромное количество наркотиков из Азии в Европу и Америку» [3, с.6]. Через этот транзитный «коридор» незаконно перевозится также и различные контрафактные товары, предметы, содержащие элементы прав интеллектуальной собственности.

Качественная защита прав интеллектуальной собственности возможна лишь при защите прав интеллектуальной собственности на всех этапах реализации прав интеллектуальной собственности.

В соответствии с «Декларацией Республики Казахстан о международных договорах в области охраны промышленной собственности» от 5 февраля 1993 года Казахстан является полноправным членом ряда основных договоров, соглашений и конвенций, действующих под эгидой ВОИС, в том числе: В области авторского права: Всемирная конвенция об авторском праве, подписанная в Женеве 6 сентября 1952 г.; Договор ВОИС по авторскому праву и согласованные заявления в отношении договора ВОИС по авторскому праву приняты Дипломатической конференцией 20 декабря 1996 г.; «О присоединении Республики Казахстан к Бернской конвенция об охране литературных и художественных произведений» (от 9 сентября 1886 г.) Закон Республики Казахстан от 10 ноября 1998 года; Бернская конвенция об охране литературных и художественных произведений (от 9 сентября 1886г.); «О присоединении Республики Казахстан к Конвенции об охране интересов производителей фонограмм от незаконного воспроизводства их фонограмм» Закон Республики Казахстан от 7 июня 2000 года; Конвенция об охране интересов производителей фонограмм от незаконного воспроизводства их фонограмм; Международная Конвенция об охране интересов артистов-исполнителей, производителей фонограмм и вещательных организаций, а также ряд других.

В области промышленной собственности с 16 февраля 1993 г. на Казахстан распространяют свое действие следующие основные международные документы: Конвенция, учреждающая Всемирную Организацию Интеллектуальной Собственности (ВОИС), подписанная в Стокгольме 14 июля 1967 г.; Парижской конвенции по охране промышленной собственности от 20 марта 1883 г.; Мадридского соглашения о международной регистрации товарных знаков от 14 апреля 1891 г.; Договор о патентной кооперации (РСТ), подписанный в Вашингтоне 19 июня 1970 г. и ряд других.

Нормативно-правовая база о защите прав интеллектуальной собственности представлена более 80 источниками, в соответствии с иерархией законодательных актов. Одними из первых законов в сфере защиты прав интеллектуальной собственности были приняты: 10 июня 1996 года был принят Закон Республики Казахстан «Об авторских и смежных правах» (№ 6-1), регулирующий общественные отношения, в связи с созданием и использованием произведений науки, литературы и искусства (авторское право), постановок, исполнений, фонограмм, передач организаций эфирного и кабельного вещания (смежные права); 13 июля 1999 года был принят Закон Республики Казахстан «Об охране селекционных достижений» (№ 422-1), который определяет правовые, экономические и организационные основы деятельности в области охраны селекционных достижений, регулирует имущественные, а также связанные с ними личные неимущественные отношения, возникающие в связи с созданием, выявлением, выведением, правовой охраной и использованием селекционных достижений; 16 июля 1999 года был принят «Патентный закон Республики Казахстан» (№ 427-1), которым регулируются имущественные, а также неимущественные отношения, возникающие в связи с созданием, правовой охраной и использованием объектов промышленной собственности; 23 июля 1999 года был принят Закон Республики Казахстан «О средствах массовой информации» (№ 451-1), регулирующий общественные отношения в области средств массовой информации, устанавливает государственные гарантии их свободы в соответствии с Конституцией Республики Казахстан; 26 июля 1999 года был принят Закон Республики Казахстан «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименования мест происхождения товаров» № 456-1, а также ряд других законодательных актов, регулирующих правовое обеспечение защиты прав интеллектуальной собственности.

В соответствии с действующим Гражданским кодексом Республики Казахстан, обеспечиваются права на интеллектуальную собственность нормами следующих статей: статьей 14 ГК РК «Основное содержание правоспособности гражданина», гражданин может

иметь на праве собственности имущество, … право интеллектуальной собственности на изобретения, произведения науки, литературы и искусства, иные результаты интеллектуальной собственности…»; в п. 2. статье 115 ГК РК «Виды гражданских прав» к имущественным благам и правам (имуществу) относятся: вещи, деньги, в том числе иностранная валюта, ценные бумаги, работы, услуги, объективированные результаты творческой интеллектуальной деятельности, фирменные наименования, товарные знаки и иные средства индивидуализации изделий, имущественные права и другое имущество; статья 125 ГК РК «Интеллектуальная собственность» закрепляет исключительные права гражданина или юридического лица на результаты интеллектуальной творческой деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, продукции физического или юридического лица, выполняемых ими работ или услуг (фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания и т.п.), а также правила их использования с согласия правообладателя; в статье 126 обеспечиваются права на служебную и коммерческую тайну»; Кроме того, имеется специализированный раздел, именуемый «Права интеллектуальной собственности», где охвачены почти все объекты интеллектуальной собственности: результаты интеллектуальной творческой деятельности, средства индивидуализации участников гражданского оборота, товаров, работ или услуг. Статьи 961 по 1050 ГК РК охватывают защиту всех видов интеллектуальной собственности [4].

Помимо этого, защита авторских и смежных прав осуществляется судом в соответствии со статьей 49 Закона Республики Казахстан «Об авторских и смежных правах» нижеперечисленным путем: признания прав; восстановления положения, существовавшего до нарушения права; пресечения действий, нарушающих право или создающих угрозу его нарушения; возмещения убытков, включая упущенную выгоду; взыскания дохода, полученного нарушителем вследствие нарушения авторских и смежных прав; выплаты компенсации в сумме от двадцати до пятидесяти тысяч минимальных размеров заработной платы, а при нарушении прав авторов программы для ЭВМ или базы данных - в размере от пятисот до пятидесяти тысяч минимальных размеров заработной платы, устанавливаемой законодательством Республики Казахстан. Размер компенсации определяется судом вместо возмещения убытков или взыскания дохода; а также принятия иных предусмотренных законодательными актами мер, связанных с защитой их прав. Данные меры применяются по выбору обладателя авторских и смежных прав. До рассмотрения дела судья единолично вправе вынести определение о запрещении ответчику изготовления, воспроизведения, реализации, использования экземпляров произведений и фонограмм, в отношении которых предполагается, что они являются контрафактными. Судья также вправе вынести определение о наложении ареста и изъятии всех экземпляров произведений и фонограмм, в отношении которых предполагается, что они являются контрафактными, а также материалов и оборудования, предназначенных для их изготовления и воспроизведения. Суд вправе вынести решение о конфискации контрафактных экземпляров произведения или фонограммы, а также материалов и оборудования, используемых для их воспроизведения. Контрафактные экземпляры произведений или фонограммы могут быть переданы обладателю авторских или смежных прав по его требованию либо по решению суда подлежат уничтожению [5, ст. 49].

В *административном порядке* ответственность за нарушения прав интеллектуальной собственности наступает по ст. 129 Незаконное использование объектов авторского права или смежных прав; ст. 128 Нарушение прав на изобретения, полезные модели, и промышленные образцы, селекционные достижения, топологии интегральных микросхем; ст. 145 Незаконное использование чужого товарного знака, знака обслуживания, наименования места происхождения товара или фирменного наименования Кодекса об административных правонарушениях [6], согласно которым на виновных лиц налагаются штрафные санкции.

В Законе Республики Казахстан «О науке» также содержится общий подход в определении объекта права интеллектуальной собственности [7, ст.11].

Досудебная защита прав авторов, заявителей и патентообладателей на промышленную собственность осуществляется в соответствии с Главой 7 Патентного закона Республики Казахстан Апелляционным советом, который является специализированным структурным подразделением уполномоченного органа досудебного рассмотрения споров по возражениям. Заявитель вправе подать в уполномоченный орган возражение на отрицательное заключение экспертной организации в трехмесячный срок с даты его направления [8]. Экспертная организация на основании судебного решения производит публикацию сведений об изменениях, касающихся охранных документов.

Законом РК «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров» от 26 июля 1999 года № 456 регулируются отношения, возникающие в связи регистрацией, правовой охраной и использованием товарных знаков, знаков обслуживания и наименований мест происхождения товаров в РК [9], в соответствии с которыми владелец товарного знака обязан использовать товарный знак и, доказательством тому может служить его применение на товарах, для которых он зарегистрирован, и (или) их упаковке. Уголовная ответственность за нарушения прав на товарный знак наступает в соответствии со ст. 199 УК РК. Уголовная ответственность за нарушения прав интеллектуальной собственности наступает в соответствии со статьями 184 и 184-1 УК РК.

Начиная с 1 января 2015 года в связи с введением в действие нового уголовного законодательства в Республике Казахстан, также ожидается изменение редакции норм об уголовной ответственности за нарушения прав интеллектуальной собственности. Достижение цели эффективной защиты прав интеллектуальной собственности возможно лишь при комплексном подходе к решению данной проблемы, при тесном взаимодействии государственных, частных, общественных и смешанных структур, применяя многолетний опыт передовых стран, как США, Великобритания, Франция, Германия и др.

Литература:

1. Н.А. Назарбаев. Новое Послание Президент Республики Казахстан 11 ноября 2014 г. "НҰРЛЫ ЖОЛ – ПУТЬ В БУДУЩЕЕ".
2. Право интеллектуальной собственности: учебник /И.А. Близнец, Э.П. Гаврилов, О.В. Добрынин [и др.]; под ред. И.А. Близнеца. - Москва: Проспект, 2011. - 960 с.
3. Абдиров Н.М., Мами К.А., Сарсеков Б.С. Уголовно-правовые меры борьбы с преступлениями, связанными с наркотиками. Учебно-практическое пособие. – Алматы. 1998. – 128 с.
4. Гражданский Кодекс Республики Казахстан.
5. Закон Республики Казахстан «Об авторском праве и смежных прав» от 10 июня 1996 г.
6. Кодекс об Административных правонарушениях Республики Казахстан от 30 января 2001 г.
7. Закон Республики Казахстан «О науке» от 9 июля 2001 г.
8. Патентный Закон Республики Казахстан от 16 июля 1999 г.
9. Закон РК «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров» от 26 июня 1999 г.

Vatkovska M.
Candidate of philosophical Sciences,
*Dnepropetrovsk regional Institute of postgraduate pedagogical education***,** *Ukraine*

INTERNET RESOURCE "MY KNOWLEDGE" AS A PART OF MODERNIZATION OF EDUCATIONAL FIELD OF UKRAINE

Ватковська М. Г.
кандидат філософських наук,
Дніпропетровський обласний інститут післядипломної педагогічної освіти, Україна

ПОРТАЛ «МОЇ ЗНАННЯ» ЯК СКЛАДОВА ПРОЦЕСУ МОДЕРНІЗАЦІЇ ОСВІТНЬОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Розглядаються особливості функціонування інформаційно-освітньої мережі «Мої знання». Увага акцентується на аналізі процесу управління порталом в залежності від наявних прав доступу
Ключові слова: *інформатизація, інформаційна система, модернізація, управління освітою.*

The article features of the information and education network "My knowledge". Attention is focused on the analysis of process management portal based on existing permissions
Keywords: *informatization, information system, modernization, management of education.*

Сьогодні, сфера яка безпосередньо відповідає за виховання та освіту підростаючого покоління, несе відповідальність за майбутню успішність в інформаційному суспільстві української молоді. Таку успішну соціалізацію складно забезпечити без модернізаційних процесів усієї галузі освіти України. «У наш час отримати актуальну управлінську та освітню інформацію можливо тільки за умови використання сучасних способів передавання інформації між освітніми установами, органами управління освітою та іншими учасниками освітнього процесу, це можна зробити використовуючи методи доступу до віддалених банків даних, що містять актуальну управлінську й освітню інформацію, а також обмін досвідом з використанням комп'ютерних мереж <…>» [2, с.131]. Швидкі темпи інформатизації сучасного суспільства висувають перед керівництвом навчальних закладів нові вимоги, згідно з якими школа має бути сучасною, має надавати інформацію батькам, дітям та освітянам у зручному для них форматі.

Віртуальний простір нині є ефективним середовищем для отримання знань, пошуку потрібної інформації, що не може залишатися поза увагою школи. «Акцент у сучасній освіти переноситься з предметного змісту на операційні уміння особистості орієнтуватися в інформаційному просторі, знаходити, опрацьовувати і застосовувати потрібну інформацію у власній діяльності. <…> успішність навчання залежить від того, наскільки ефективно використовуються сучасні технології та засоби навчання» [1, с.12].

Основними критеріями успішності навчальних закладів сьогодні стає швидкість адаптації та здатність до мобілізації щодо ефективного використання свого інтелектуального капіталу, втіленого у кваліфікації кадрів та продемонстрованого через сучасні інформаційні технології. Одним зі способів підвищення рівня мобільності шкільного середовища є освітній портал «Мої знання», який поряд з комп'ютерною програмою «КУРС: Школа» [3] та її сателітами «Курс: Школа +» та «Курс: Сайт», комп'ютерною програмою «КУРС: Дошкілля» [4] та портал Інформаційної Системи Управління Освітою (далі – ІСУО) [5] входить до програмного комплексу «КУРС: Освіта».

Для поглибленого розуміння особливостей функціонування порталу «Мої знання» необхідно акцентувати на тому, як функціонує програма «КУРС: Школа» та портал ІСУО. Ця програма дозволяє автоматизувати і якісно управляти навчальним процесом, генерує обов'язкові форми звітності ЗНЗ-1 і 83-РВК та форму статистичної звітності 77- РВК і пересилає їх електронні версії згідно підпорядкованості. Програма «КУРС: Школа» може працювати у двох режимах: з доступом і без доступу до мережі Інтернет.

Програма «КУРС: Школа» здатна враховувати відомості про інфраструктуру школи (корпуси, поверхи, кабінети та класні кімнати), адміністрацію школи, викладацький склад, учнів, їх батьків та піклувальників, санітарних нормах, навчальний план школи, відомості про класи, їх кількість, про розпорядок роботи школи на тиждень, місяць, рік. За допомогою цієї програми проводиться планування навчального процесу, створюється організаційна документація школи, що і визначає роботу адміністрації школи та всіх учасників навчально-виховного процесу школи. Наслідком використання програми «КУРС: Школа» є покращення ефективності роботи школи.

Система базується на основних вкладках, до яких належать: списки, навчальні плани, навантаження. Кожна закладка має вигляд таблиці з даними. Кожен користувач системи має свою особисту роль, яка надає йому певні права.

Комп'ютерна програма «КУРС: Школа» пов'язана з порталом ІСУО. ІСУО це програмний комплекс, який приймає і консолідує дані із загальноосвітніх навчальних закладів, генерує обов'язкові форми звітності, затверджені діючим законодавством, і пересилає їх електронні версії згідно підпорядкованості. Дозволяє здійснювати пошук інформації.

ІСУО призначена для обслуговування адміністративно - управлінських процесів в системі освіти з використанням інформаційно – комунікаційних технологій, умови для широкого впровадження інформаційних технологій до використання освітянами (директорами, заступниками директорів, вчителями, методистами) електронного управлінського освітнього ресурсу «Україна. Інформаційна система управління освітою» [5]. На порталі ІСУО відображається інформація з курсу «Школа» та «Дошкілля» в узагальненому вигляді. Маючи права адміністратора, ми можемо завдавати певну систему пошуку інформації, через встановлені фільтри за параметрами пошуку: загальноосвітні навчальні заклади (далі - ЗНЗ), персонал ЗНЗ, діти ЗНЗ, дошкільні навчальні заклади (далі - ДНЗ), персонал ДНЗ, діти ДНЗ. Можливості пошуку можуть бути різними, в залежності від адміністративних прав.

«Мої знання» - це інтернет-портал для управління навчальним закладом і поліпшення якості навчального процесу, а також інструмент для покращення взаємодії між вчителями, учнями та батьками.

Структурно портал «Мої знання» може бути поділений за різними групами користувачів – для шкіл, для вчителів, для учнів та для батьків. Сайт «Мої знання» складається з таких модулів: «Стіна», «Журнал», «Розклад», «Довідники», які в цілому відображають інформацію щодо організації навчального процесу в школі. Так модуль «Журнал» призначений для ведення електронного журналу, модуль «Стіна» - для відображення актуальних новин навчального закладу, модуль «Розклад» висвітлює розклад уроків по класах, модуль «Довідники» розроблений для управління окресленими даними у межах навчального закладу [6].

«Мої знання» вчителю надає можливість вчителю вести електронні журнали, редагувати та проводити аналіз оцінок і відвідуваності. У «Журналі вчителя» виставляються оцінки, вказуються теми уроків та домашні завдання для учнів. За допомогою «Стіни» вчителі зможуть швидко дізнаватися про всі новини школи, а також бути впевненими, що інформація про факультативи, семінари та інші важливі заходи не залишиться без уваги.

«Мої знання» - це швидкий та зручний спосіб отримання домашніх завдань та оцінок через Інтернет. [6]. Модуль «Щоденник» - це аналог паперового щоденника, в якому знаходиться найактуальніша інформація для учня. В ньому учень має можливість миттєво отримувати інформацію про домашні знання, а також інформацію про оцінки, які отримали на уроках. В модулі «Розклад» знаходиться інформація про розклад уроків, вчителів та кабінети, в якому уроки будуть проводиться. Модуль «Журнал» представляє собою повній звіт за місяць по усіх уроках, а при наведенні на оцінки учень може отримати додаткову підказку по уроку та даті виставлення оцінки. Система «Мої знання» допоможе всім батькам

стати ближчим до процесу навчання своєї дитини, а саме дозволить миттєво, через Інтернет знайти відомості про дитину, яка навчається в школі.

Модулі «Щоденник» та «Журнал» легко допоможуть перевірити задані домашні завдання, виставлені оцінки та наявність вашої дитини на уроках. Щоденник можна відобразити трьома варіантами: «класичний», «розгорнутий» та «один день на сторінці». Журнал представляє собою повний звіт про оцінки учнів та їх дату виставлення, присутність учнів на уроках за місяць.

В модулі «Розклад» ви можете подивитися інформацію про розклад уроків, вчителів та кабінети, в якому проводяться уроки для їх дітей. Він легкий для сприйняття і має можливість бути роздрукованим при натисканні відповідної кнопки [6].

У сучасному інформаційному суспільстві освітня сфера відіграє одну з провідних ролей, адже має вирішити одне з основних державних завдань – виховати різнобічно розвинуту особистість, що неможливо зробити у повному обсязі без вдосконалення системи державного управління у галузі освіти України. В контексті цього важливо зробити наголос на управлінні порталом «Мої знання». Дізнатися про те, хто є куратором певної школи можна на порталі ІСУО [5], відшукавши там навчальний заклад. За кожною школою закріплений куратор, який забезпечує доступ до системи вчителям та класним керівникам. Головні функції куратора на порталі: видача доступу до порталу для вчителів та класних керівників, додавання новин. При виникненні потреби можна змінити пароль вчителя, наприклад якщо він його загубив. Куратор школи може увійти у меню «Довідники» - «Персонал», обрати потрібного вчителя та ввести для нього новий пароль [6].

Функції класного керівника на порталі «Мої Знання» зведені до видачі доступу до порталу для учнів та батьків у межах свого класу, додавання новин для класу. При виникненні потреби можна змінити пароль учня, наприклад якщо він його загубив. Також класний керівник може призначити учня старостою класу. Староста класу має можливість вписувати та редагувати завдання на урок для всього класу [6].

Головні функції вчителя на порталі «Мої Знання» можна звести до наступних: занесення уроків, домашніх завдань та оцінок учням в журнал, додавання новин для вчителів. Для роботи з класними журналами необхідно перейти на вкладку «Журнал». Є можливість обрати з вже існуючих журналів клас та предмет, або створити новий урок. Після переходу до журналу класу вчитель має можливість виставляти оцінки, редагувати урок та домашнє завдання, а також створювати нові уроки [6]. Для батьків та дітей доступним є перегляд розкладу занять, журналу з оцінками учнів, щоденники учнів з оцінками та домашніми завданнями. Кожен учень має можливість вписувати своє індивідуальне завдання на урок. Також кожен з учнів або батьків має можливість переглянути розклад занять для школи і класу без логіну та паролю [6].

Проведений аналіз дає змогу говорити про те, що сьогодні портал «Мої знання» є одним з елементів модернізації багаторівневої системи управління у галузі освіти України. Портал має чітку ієрархічну систему управління, де кожен користувач має право отримувати та коригувати лише ту інформацію, що знаходиться в межах його повноважень, що безперечно підвищує якість та ефективність роботи цього порталу.

Література:

1. Вітченко А. Модернізація освіти в Україні: стратегія прориву чи його імітація (критичний аналіз заходів щодо реалізації державної політики в освітній галузі) / А.Вітченко // Університет. – 2010. - №1. – С.5-13.
2. Кравчина О.Є. Використання інформаційно-комунікаційних технологій в управлінні освітою в системі загальної середньої освіти / О.Є. Кравчина // Інформаційні та комунікаційні технології навчання в системі загальної середньої освіти та зарубіжних країн. – К.: Педагогічна думка, 2012. – С. 126-141.
3. Компьютерная программа «КУРС: Школа»; [електронний ресурс]. – режим доступу: http://ekyrs.org
4. Компьютерная программа «КУРС: Дошкілля»; [електронний ресурс]. – режим доступу http://dnz.ekyrs.org
5. Концепція впровадження ІСУО; Інформаційна система управління освітою [електронний ресурс]. – режим доступу: https://isuo.org/docs
6. Мої знання. Інформаційно-освітня мережа; [електронний ресурс]. – режим доступу: http://mz.com.ua/

Mamedova N.A.
Ph.D., Associate professor MESI
Baykova A.N.
Research Assistant MESI,
Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics (MESI), Moscow, Russia

QUALITATIVE ANALYSIS REGULARITIES OF USING STRUCTURAL AND SEMIOTIC UNITS OF "PUBLIC CONTROL IN PROCUREMENT" BY THE METHOD OF CONTENT ANALYSIS OF THE INFORMATION ARRAY OF THE INTERNET

Мамедова Н.А.
к.э.н., доцент кафедры ГиМУ,
Байкова А.Н.
лаборант-исследователь,
Московский государственный университет Экономики, Статистики и Информатики (МЭСИ), г. Москва, Россия

КАЧЕСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ ЗАКОНОМЕРНОСТЕЙ УПОТРЕБЛЕНИЯ СТРУКТУРНО-СЕМИОТИЧЕСКОЙ ЕДИНИЦЫ «ОБЩЕСТВЕННЫЙ КОНТРОЛЬ В СФЕРЕ ЗАКУПОК» МЕТОДОМ КОНТЕНТ-АНАЛИЗА ИНФОРМАЦИОННОГО МАССИВА СЕТИ ИНТЕРНЕТ

В статье содержится методическая основа применения метода контент-анализа информационного массива и приведены результаты исследования частоты и значимости употребления отдельной структурно-семиотической единицы. Качественный анализ употребления единицы «общественный контроль в сфере закупок» дает возможность оценить значимость темы общественного контроля в сфере закупок в России и динамику развития темы методом контент-анализа открытых источников сети Интернет.
Ключевые слова: *контент-анализ, структурно-семиотическая единица, информационный массив, общественный контроль в сфере закупок*

The article contains methodological basis of the method of content analysis information file and the results of the study the frequency and importance of the use of a separate structural-semiotic units. Qualitative analysis of the use of the unit "public control in procurement" gives you the opportunity to evaluate the significance of the theme of social control in procurement in Russia and the dynamics of the theme by the content analysis of open sources on the Internet.
Key words: *content analysis, structural-semiotic unit data set, public control in procurement*

Content analysis is a method of research, aimed at quantitative analysis of texts and text arrays for the purpose of meaningful interpretation identified numerical laws. The primary mechanism of the method is the identification and measurement of the frequency of the use of formal or content components that are analyzed in the total volume of the particular text or data array. The degree of frequency of use in this sense becomes the desired figure. The method is used to visualize the dynamics of intuitions text content (information file) of the recurring images, estimates, opinions and other forms of expression in order to be able to organize these intuitive feelings, give them meaningful and reasoned explanation of the subject.

Using the method involves the development of targeted approaches to data collection, which are context-sensitive textual evidence on which the feeling of repetition and repetition frequency based. However, the potential of the method of content analysis may be represented by a much wider. Using the technique, a researcher can not only organize their understanding of the text (information files), but also, basing its findings, to interpret the author's position on the nature of the consumed them formal elements or structures, revealing even more than the author would like to put into words. In this regard, the method of content analysis is called "scientific method of reading between the lines."

Thus, a systematic approach to the study of the context, the desire for objectification of the data analysis of the text or data array is non-exclusive characteristic of content analysis and

observed with the use of other methods of word processing. However, the establishment of high-quality text parameters (data arrays) through quantitative measurement of the formal elements and the establishment of dependence between detected quantitative indicators is a characteristic feature of content analysis as a method of scientific knowledge in the methods of analysis and word processing. So obvious need to clarify the definition of the method. Content analysis is a systematic quantitative processing, evaluation and interpretation of the form and content of information sources. This type of analysis is primarily quantitative analysis reveals the quantitative regularities of repetition components of text, while in the analysis may reveal structural regularities, qualitative regularities by classifying, ranking and establish a causal relationship between the obtained results of content analysis.

Over other methods of analysis and text processing method of content analysis has several advantages. For example, advantage is its processability, which manifests itself in the possibility of using the method without limitation as to the minimum and the maximum extent of the analyzed information. Processability method also reflected in its effective integration with many other methods, in relation to which the method of content analysis may also serve as a major, and as collateral. This method is most suitable for primary processing of large volumes of information and adjusts the flow of information on the stage of collecting and processing raw data for both theoretical and applied research. Also indisputable advantage is the possibility of formalization and computerization of the process and the results of content analysis, due to its characteristics as a quantitative method of analysis and text processing.

As mentioned above, the mechanism of the method of content analysis is to calculate the frequency of occurrence of certain components in the analyzed text, or information files, which is complemented by the identification of high-quality relationship (statistical methods) and the structural relationship (through the analysis of structural relationships between the components). The result of the method is considered substantiation of the presence of the analyzed components in some quantitative and qualitative characteristics. Obviously, the effectiveness of the method is due to the choice of components that is the choice of units of analysis. Requirements for the unit of content analysis are fairly obvious. Firstly, it should be easily identified in the text. Secondly, a unit of content analysis must be capable of semantic interpretation, i.e., to be interesting and useful content on the scale of the study.

For the purposes of ongoing research in the application of the method of content analysis is also necessary to define the unit of analysis and the parameters of the flow of information. However, you must first specify the goals and targets of the content analysis. This method is used to identify the dynamics and distribution of the components related to the information in the development and functioning of information and analytical support for the implementation of the methods of social control in procurement. The aim of the method is to determine the dependence between the development of methods of social control in the procurement and development of the means of information and analytical support for the implementation of the methods of social control in procurement.

In this context, the tasks that can objectively contribute to the goal are: identifying the frequency of consumption (of repetition) of contextual components in the data stream; determining the dynamics and the distribution results of content analysis by time on the information carrier, by referring to the information source; substantiation of the dynamics of the use of semantic load (of repetition) of contextual components, depending on the level of development of information technologies, the level of development of legal support, the level of social justice. Pointing out that the method is applied against the flow of information, it is understood that the amount of the primary sources of sample in the zone of uncertainty. To narrow down the flow of information and clarification of its structure used search engines information and communication on the Internet. Condition that limits the flow of information is also used to analyze only open sources on the Internet. The results the information search classified by relevance, limitations placement, language, and the accuracy of matching the search query. These amendments used for the

formulation and management of the search query; seriously limit the amount of information flow that is directed to objectification of the results of content analysis.

To determine the unit of analysis used structural semiotic units, namely keywords such as "social control" and "procurement". These simple lexical components should show the frequency of the use of open-source units of content analysis, which allows you to set the number of repetitions and classify them according to certain criteria, such as the one source for prescription posting information on compliance with the general meaning of the text content (parameter random use of units analysis), the degree of importance of the unit of analysis in the lexical content of text content (frequency parameter use the unit of analysis in a separate text). Interpretation of the results of content analysis will give an idea of the place of the problem of social control in the area of procurement in the public mind with the related images and themes; What is the dynamics of the use and distribution of units of content analysis in the information flow; trends in the flow of information?...

To conduct content analysis on the structural and semiotic units and taking into account the specifics of ongoing research as keywords accepted word of the phrase "public control in procurement." In order to estimate the frequency of the use of keywords in information resources, the results of advanced context sensitive searches were distributed in accordance with the classification of information sources. By keywords of structural and semiotic search filter defined thematic information resources (sites, portals). To verify the sample used thematic filter in combination with the degree of importance of the theme in the structure and content of web pages, the totality of which was formed as a result of the extended context search. Search results are classified according to the three stages of the legal regulation of procurement activities in the Russian Federation: the information resources available and updated to 2012; Information Resources posted and updated in the period 2012-2013; Information Resources posted and updated in 2014. Thus, the search covers the period of the 94-FL (until 2012), the transitional period for the formation of the contract system (2012-2013) and the period of commencement of the contract system, regulated by 44-FL (2014). The total number of information sources that match the search parameters, the search was on the date of 133 sources. This number is the result of contextual search and does not include the hidden results (results are homogeneous (similar) presented the results of the search context).

In addition to the classification results for sources of information and limitations of accommodation (update) web page for evaluating advanced context sensitive searches used the following methods of ranking results on the basis of scoring. The first direction ranking - ranking by relevance general sense of the content of the web page (text) keyword, i.e. correspond to the structural-semiotic unit conducted content analysis. This approach allows taking into account the ranking parameter randomness use keywords. The second direction of the ranking - a ranking in order of importance of keywords in the content of the web page (text). Ranking in this direction allows taking into account the frequency parameter use keywords on the page (in the text).

As a result, application of the classification and ranking of the resulting information to the sample by keyword "public control procurement" produced the following results of content analysis on the structural and semiotic units:

1. Score from the structure of sources (indicator - the frequency of the use of keywords as the one source of information). The most frequently keywords "public control", "social control in procurement" are used in the texts of analytical research papers on the subject of public scrutiny and news reports periodicals. The analysis showed that these materials topic of public control is fundamental. Public control under a contractual change legislation considered in the comparative analysis of 44-FL and FL-94 on the websites of the ministries of the Government of the Russian Federation, legal reference systems, blogs. Sites private companies inform legislative change of the contract system; in particular, attention is paid to public scrutiny. Keywords are also used in textbooks on marketing and logistics, but the subject of public scrutiny in procurement is not disclosed. In this way, periodicals, reference and legal systems, sites of state and non-state

organizations are the main sources of information on the topic of social control in procurement.

2. Evaluation of data on prescription accommodation (update) information (parameter - the frequency of use of key words). The theme of social control has acquired considerable resonance after the reform of the legislation on the contract system in the area of procurement. Basically, all the texts that reveal the theme of social control in the procurement and use of words containing contextual search, dated 2013, 2014 year. Most of the studied sources that use keywords at least three times, contain outdated information, the texts published before 2012.
3. Score from the dynamics of the importance of the theme (the index - the frequency of use of key words in the data stream). In the analysis of all sources of social control is the theme of an independent object when keywords are used more than 10 times. Public control is an additional theme when considering purchasing system when keywords are used between 1 and 10 times (the amounts of text were taken into account). The use of keywords can also be random when the overall context of the text does not correspond to the subject in question. Context analysis sources revealed that the subject of public scrutiny in the area of procurement is generally not an independent object of use (56.39% of the total number of search results). In the context of the theme of the contract system in the procurement of the theme of social control in the area of procurement is used in 34.58 of the total number of search results. Theme of social control as an independent object was 9.02% of the total number of search results.
4. Assessment of changes in the flow of information (parameter - quality of the information). The theme of social control in procurement is the main source of 28 examined 133 sources. Partially information devoted to public control in 45 sources. In this match marked the main content of the text in four cases (e.g., the presentation of the text of the Federal Law 44-FL). The remaining sources are not of significance for the study of the topic of social control and, in most cases, provided the information they are not devoted to the topic of procurement.

Thus, the purpose of the content analysis by determining the degree of development and the impact of the information environment on the formation and implementation of methods of social control in procurement under the Russian contract system is achieved. The results of the content analysis can be used for further study of the dynamics change of intermediate results of content analysis to identify areas for development, the structure and content of the information flow on topics related to information support of social control in the procurement and development of the contract system in the Russian Federation.

Nadvornyak Y.N.
Candidate of Economic Sciences

SUPERVISION AS TOOLS FOR IMPROVING THE EMPLOYEES' COMPETENCE CENTER OF SOCIAL SERVICES

Надворняк Я. М.,
завідувач навчально-методичного відділу Івано-Франківського обласного центру перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників органів державної влади, органів місцевого самоврядування, державних підприємств, установ і організацій, кандидат економічних наук

СУПЕРВІЗІЯ ЯК ЗАСІБ ВДОСКОНАЛЕННЯ КОМПЕТЕНТНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ ЦЕНТРІВ СОЦІАЛЬНИХ СЛУЖБ

The article is devoted to the problems of providing professional development in the supervision of social work.
Keywords: supervision, supervisor (mentor) young specialist, individual supervision, group supervision, informal supervision, crisis supervision, intraviziya competence as a principle of supervision

Статтю присвячено проблемам забезпечення професійного розвитку у супервізії соціальної роботи.
Ключові слова: *супервізія, супервізор (наставник), супервізований (молодий фахівець), індивідуальна супервізія, групова супервізія, неформальна супервізія, кризова супервізія, взаємосупервізія (інтравізія), компетентність як принцип супервізії.*

Вступ. Потужним інструментом професійного розвитку фахівців соціальної сфери за кордоном є супервізія. Супервізія за кордоном є одним із найефективніших шляхів підвищення якості соціальних послуг та професійної діяльності фахівців соціальної сфери. В Україні супервізія тільки розпочинає розвиватися.

Підвищення професіоналізму та компетентності працівників центрів соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді впливає на підвищення якості професійної діяльності як кожного соціального працівника окремо, так і організації в цілому. Професійна компетентність працівників - суб'єктів надання соціальних послуг, як зазначено в наказі Міністерства України у справах сім'ї, молоді і спорту від 04.11.2008 року № 4414 «Про затвердження Стратегії розвитку системи соціальних послуг для сім'ї, дітей та молоді на 2009 – 2014 роки», повинна відповідати професійним запитам практичної соціальної роботи. Формування механізму атестації та супервізії спеціалістів, які надають соціальні послуги матиме позитивний вплив на якість цих послуг. Забезпечення належної якості соціальних послуг, а також запобігання професійним ризикам в соціальній роботі на даний час в Україні може бути здійснено шляхом впровадження супервізії в соціальній роботі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В працях зарубіжних та вітчизняних учених супервізія (індивідуальна, групова) розглядається як ефективний метод контролю за професійною підготовкою молодого фахівця соціальної сфери. Наукові праці вітчизняних вчених на сьогодні актуальними є лише в галузі психології, а щодо соціальної роботи, то теоретичні дослідження стосуються передумов запровадження інституту супервізії в діяльність соціальних служб та вивчення стандартів й етичних принципів супервізії. Дослідження вітчизняних психологів до сьогодні стосувались теорії та практики психологічної допомоги та феномену емоційного вигоряння серед педагогів. В Україні тільки починається зародження та розвиток супервізії в соціальній роботі. Дослідження даної теми проводилося науковцями, а саме:

- зарубіжними вченими: А.Браун, А.Боурн, К.Вагнер і Дж.Сміт, С.Карвінен-Ніінікоскі, Е.Наварре та Е.Сайлес, Р.Рєзник і Л.Еступ, Р.Руссель і С.Теренс, К.Спайс і В.Спайс, Е.Уїльямс, З.Фред, Б.Френч, М.Фрідлендер і Л.Вард, Д.Хенкок, П.Хоукінс та Р.Шохет, О.Циганова;
- вітчизняними вченими: І.В.Астремською, О.В.Павловою, О.М.Савчук і І.В.Миргородською, І.В.Ушаковою.

Мета дослідження. Метою статті є дослідження специфіки діяльності супервізора, обґрунтування мети, завдань, функцій, базових цінностей та етичних принципів супервізії як елементу професійного розвитку супервізорів; визначення знань, умінь, навичок та форм занять для формування навчальної програми тематичного короткострокового семінару «Супервізія у соціальній службі».

Виклад основного матеріалу. Термін «супервізія» походить від латинського «Supervidere», що означає дивитися на що-небудь зверху, оглядати що-небудь. Сутність поняття «супервізія» з англійської мови – «нагляд». У змістовному плані в українській мові відповідає поняттю «наставництво», що означає «давати поради, навчати чогось, направляти, націлювати, скеровувати, спрямовувати», а у професійній лексиці має місце також вживання терміну «куратор» (особа, якій доручено наглядати за якою-небудь роботою групи людей). Іншими словами супервізія свій розвиток почала із психоаналізу, як форми професійного становлення і розвитку психолога / психоаналітика / психотерапевта / психологічного консультанта. Супервізія - основний засіб, за допомогою якого визначений установою супервізор полегшує роботу персоналу, індивідуально й колективно, та забезпечує стандарти

роботи. Поняття супервізії визначається через моделі аналізу і компетентного розв'язання ситуацій, що виникають у взаємодії з клієнтами (А. Браун, А. Боурн).

Супервізія важлива для розширення професійного рівня, професійних знань, умінь і навиків або для підвищення рівня саморозуміння і профілактики «професійного вигорання» та професійної підтримки на робочому місці. Супервізування своєї роботи - обов'язковий і важливий елемент професійної діяльності практикуючого психолога (супервізора) незалежно від досвіду його діяльності. Індивідуальна супервізія виконує діагностичну функцію. Використання цієї функції в соціальній роботі сприяє формуванню емоційної взаємозалежності між супервізором та супервізованим. Для психолога зі стажем це ще називають «інтервізією», тобто отримання допомоги серед рівних йому за знаннями. Супервізія («інтервізія») як форма професійного становлення і розвитку може бути обов'язковим і важливим елементом професійної діяльності фахівців й інших галузей і сфер діяльності. В ролі *супервізорів* (*інтервізорів*), як правило, виступають психотерапевти-педагоги або психотерапевти з досвідом практичної діяльності, а в ролі *супервізованого* (*інтервізованого*), як правило, виступають молоді фахівці або фахівці зі стажем.

Супервізія в соціальній роботі має на меті допомогти соціальному працівникові краще зрозуміти політику і практику соціальної служби, дізнатися про ресурси, клієнтів, цілі діяльності соціальної служби, сильні та слабкі сторони життєдіяльності, можливості та загрози, партнерів та конкурентів, а також вдосконалити свою компетентність.

Мета супервізії - допомагати супервізованому (им) більш ефективно виконувати завдання, визначені в посадових обов'язках. Регулярно організовані зустрічі супервізора і супервізованого (их) формують процес виконання завдання супервізії. Супервізований є активним учасником цього процесу взаємодії (А. Браун, А. Боурн).

Завдання супервізії - задоволення організаційних, професійних та особистих потреб.

Основні функції супервізії:

- *освітницька* (формуюча), що включає розвиток вмінь, навичок, здібностей стосовно професії;

- *підтримуюча* (тонізуюча), що включає підвищення стійкості впливу зі сторони проблем клієнтів;

- *спрямовуюча* (нормативна), що включає контроль працівника над власною особистістю (недоліки, слабкі сторони, сліпі плями, осуд) (І.В. Ушакова).

Супервізію можна здійснювати на індивідуальному рівні, а також на рівні групи або організації. Виділяють такі *типи* супервізії:

- *один на один* - передчасно спланована зустріч з повісткою денною, задля обговорення та оцінки роботи;

- *групова супервізія* - колектив співробітників сумісно обговорюють та оцінюють роботу один одного. Учасники підіймають питання для обговорення, група обговорює кожен випадок ,і те, як він вирішувався окремо. Відбувається обмін досвідом, знаннями;

- *неформальна супервізія* - незапланована консультація, один на один чи по телефону;

- *кризова супервізія* — незаплановане обговорення випадку, який, за відчуттями працівника, призвів до кризи. Відбувається одразу після роботи з клієнтом (І.В. Ушакова).

В основі підходу до супервізії лежить її обов'язковість в соціальній сфері, що зосереджується на принципі ведення професійних записів основних питань, які обговорювалися під час супервізії, а також будь-які дії чи реакції, зафіксовані супервізором під час зустрічі. Їх необхідно зберігати до наступної супервізії та розглядати разом із супервізованим (С. Карвінен-Ніінікоскі).

В документі із супервізії мають бути зафіксовані такі мінімальні стандарти здійснення супервізії в організації: мета і завдання супервізії в організації; мінімальні норми та керівні принципи її проведення (частота, тривалість, умови проведення, перелік основних питань; стандартні форми записів із супервізії (введення та збереження); потреби в навчанні та розвитку; групова супервізія; відповідальність сторін; поведінка у суперечливих ситуаціях та контракт із супервізії (3, О.М. Савчук, І.В. Миргородська). Таким чином, документування

виконаних процедур із супервізії формалізує політику супервізії та наближає її процедури до стандартів надання послуг в соціальній сфері.

Супервізія ґрунтується на процесуальних і кваліфікаційних стандартах та етичних принципах її надання, які забезпечують реалізацію основних її завдань та функцій.

Найважливішими принципами супервізії є такі:

- **конфіденційність**, що передбачає нерозголошення супервізором розглянутих під час зустрічі питань та відповідних записів. Межі конфіденційності та відповідальності за дотримання принципу конфіденційності мають бути чітко прописані в контракті;

- **компетентність**, що передбачає необхідні знання, вміння та навички, досвід роботи в тій галузі, в якій відбувається супервізія. Таким чином, до компетенції супервізора відноситься експертна оцінка не тільки знань і навичок молодого фахівця, але і його особистої готовності взяти на себе професійну відповідальність (D. Кигріus, G. Gibson). Супервізор несе відповідальність за кваліфіковану допомогу клієнту, яку надає супервізований (W. Наггаг, V. Greek & S. Кпарр,1990);

- інформована згода (J. Bernard, E. Digest) як засіб захисту наставника і молодого фахівця від судового переслідування з боку клієнта (R. Woody, 1984). Тобто клієнт має бути завідомо попереджений про потенційний ризик або ж альтернативні можливості надання допомоги і, як результат, свідомо прийняти рішення про участь у консультуванні.

Наставники повинні уважно відслідковувати виконання кожного з трьох рівнів інформованої згоди (J. Вегпard & R. Goodyear, 1992):

1) наставник має бути впевнений, що молодий фахівець проінформував клієнта про особливості консультації;

2) наставник має бути впевнений, що клієнт усвідомлює ці особливості (наприклад, що аудіо записи будуть прослуховуватися в супервізорській групі);

3) наставник повинен інформувати молодого фахівця про критерії оцінки супервізійного процесу й інших аспектів ситуації (наприклад, про те, що від фахівця може знадобитися інтерв'ю або опис практичної роботи тощо).

- **захист прав клієнта і молодого фахівця**. У той час як принцип інформованої згоди оголошується і затверджується наставником на початку супервізорської роботи, права всіх учасників процесу повинні дотримуватися протягом усього процесу. До обов'язків наставника входить захист прав і клієнта, і самого фахівця. Наприклад, порушенням прав молодого фахівця вважається остаточна негативна оцінка його роботи без попередження і попереднього надання можливостей поліпшення його професійного діяльності (E. Digest);

- **відповідальність**. Наставники не повинні через страх відповідальності уникати втручання в роботу молодого фахівця. Адже, поінформований наставник є захищеним від різного роду скарг фахівця до професійної асоціації або організації знанням етичних стандартів, тривалим навчанням - професійними дискусіями стосовно етичних і юридичних дилем, консультаціями з колегами та документацією щодо консультативного і супервізійного процесів (І.В. Ушакова).

Видатні психологи - дослідники супервізії П. Хоукінс та Р. Шохет пропонують шість базових етичних принципів супервізії:

1. Дотримання балансу між відповідальністю за роботу супервізованого і повагою до його самостійності.
2. Прояв належної турботи про благополуччя клієнта і його захист, повага до автономії.
3. Дія в межах своєї компетенції, звернення за допомогою при необхідності.
4. Лояльність - вірність відкрито й приховано даним обіцянкам.
5. Відмова від використання насильницьких дій.
6. Відкритість критиці і зворотному зв'язку разом із зобов'язанням продовжуватися вчитися.

Для забезпечення якісного процесу супервізії у соціальній роботі є підготовка компетентних фахівців. Визначення знань, умінь, навичок і тематики та видів занять для формування навчальної програми тематичного короткострокового семінару «Супервізія у

соціальній службі» є одним з провідних завдань у процесі підготовки відповідних фахівців на сучасному етапі. У навчальній програмі важливими є не лише знання, уміння й навички, необхідні для майбутньої діяльності супервізора, а й особливості взаємовідносин супервізора із супервізованим.

Таким чином, для формування навчальної програми тематичного короткострокового семінару «Супервізія у соціальній службі» можна сформулювати основні визначення знань, умінь, навичок та форм занять, а саме:

1. Знання:

- сутності та правових засад супервізійного процесу;
- основи супервізійних відносин;
- основних теорій супервізійних відносин;
- стандартів та етичних принципів супервізії;
- технологій, форм і методів роботи, використовуваних у супервізійному процесі;
- практичних аспектів організації роботи супервізорів у соціальній службі;
- основних вимог до кваліфікації супервізора;
- необхідних компетентностей та якостей щодо розвитку супервізорства у соціальній службі;
- основних етапів планування соціальної роботи супервізора та його команди;
- звітної документації супервізора та порядку її заповнення.

2.Уміння:

- вивчати законодавчу базу щодо супервізійного процесу;
- застосовувати закони, підзаконні нормативно-правові акти та основні теорії супервізійних відносин у професійній діяльності супервізора;
- знайомитись з новими формами і методами роботи;
- обґрунтовувати значення супервізійних відносин та відповідальності для успішного становлення молодого спеціаліста соціальної роботи в професійній діяльності;
- усувати комунікативні бар'єри;
- розробляти та реалізовувати шляхи подолання опірності молодих фахівців;
- здійснювати самооцінку супервізора як особистості та оцінку якості роботи фахівців свої команди;
- залагоджувати конфлікти між клієнтом та фахівцем;
- виконувати роль посередника між фахівцем і керівником;
- здійснювати співробітництво з іншими супервізорами (забезпечити процес «інтервізії»);
- формувати навички ділового спілкування.

3.Навички:

- роботи з нормативно - правовими актами, інформаційними та аналітичними матеріалами з питань супервізійного процесу у соціальній роботі;
- з'ясування специфіки основних теорій супервізорських відносин;
- застосування безконфліктного спілкування у супервізорських відносинах;
- планування професійного розвитку супервізора;
- формування позитивного іміджу супервізора у соціальній службі;
- поєднання фахової теоретичної підготовки і практичного досвіду супервізорської діяльності;
- манер спілкування та взаємодії більш досвідченого супервізора з молодим фахівцем;
- співпраці для досягнення особистісних і професійних цілей;
- здійснення моніторингу, контролю і оцінки якості роботи фахівців;
- заповнення звітної документації за результатами діяльності супервізора та його команди.

4. Форми занять: лекція, лекція-дискусія, практичне заняття-тренінг, практичне заняття.

Висновки з даного дослідження. Враховуючи проведене дослідження проблем супервізії у соціальній роботі, необхідно зазначити, що введення інституту супервізії в Україні сприятиме підвищенню рівня розвитку соціальної роботи та зростанню якості соціальних послуг.

В сучасній Україні супервізорство лише зароджується та заслуговує на серйозну увагу і використання у діяльності соціальних служб. Запровадження супервізії у соціальній роботі вимагає підготовки компетентних фахівців, що потребує розвитку освітнього сектора для підготовки та підвищення кваліфікованих супервізорів в Україні.

Література:

1. Наказ Міністерства України у справах сім'ї, молоді і спорту «Про затвердження Стратегії розвитку системи соціальних послуг для сім'ї, дітей та молоді на 2009 – 2014 роки» № 4414 від 04.11.2008 року / [Електрон. ресурс].— Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua
2. Астремська І.В. Супервізія як засіб подолання емоційного вигорання соціального працівника / [Електрон. ресурс].— Режим доступу: http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/conference/the-content-of-conferences/archives-of-individual-conferences/march-2014.
3. Савчук О.М., Миргородська І.В. Стандарти супервізії в соціальній роботі / НАУКОВІ ЗАПИСКИ НаУКМА. Том 136. Педагогічні, психологічні науки та соціальна робота. – 2012. – С. 67 – 71.
4. Ушакова І.В. Особливості супервізії в соціальній роботі / Наукові праці. Соціологія. Випуск 144. Том 156. – 2011. – С. 80 – 84.

Nezdoimynoga E. E.
Ph.D.
Khodakivska L. A.
Ph.D.
Poltava State Agrarian Academy, Poltava, Ukraine

STATE REGULATION OF BANKING

Нездойминога О. Є.
к.е.н.
Ходаківська Л. О.
к.е.н.
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава, Україна

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Розглянуто сутність державного регулювання банківської діяльності та необхідність його здійснення на міжнародному та національному рівнях. Досліджено деякі аспекти формування нормативно-правової бази регулювання банківської діяльності. Проаналізовано вплив світової економічної кризи на стан банківської системи та створення Європейського банківського союзу. Визначено основні форми державного регулювання банківської діяльності та групи методів регулювання.

Ключові слова: *державне регулювання, банківська діяльність, адміністративне регулювання, індикативне регулювання*

The essence of state regulation of banking and the need for its implementation at national and international levels. Some aspects of the formation of the regulatory framework governing banking. The influence of the global economic crisis on the state of the banking system and the creation of a European banking union. The basic form of banking regulation and group management techniques.

Key words: *government regulation, banking, administrative regulation, indicative regulation*

Необхідність регулювання банківської діяльності зумовлюється двома групами домінуючих чинників: з одного боку, глобалізаційні та інтеграційні процеси розвитку світової економіки передбачають уніфікацію правил для всіх учасників фінансового ринку, основними з яких є банки, з другого – особлива економічна й соціальна природа банків зумовлює їх важливу роль у розвитку економіки. Банки функціонують в основному як приватні установи, метою діяльності яких є зростання вартості акціонерного капіталу [1].

Незважаючи на постійні дослідження питань оптимальної побудови системи банківського регулювання, дискусійними залишаються окремі аспекти наглядово-регулятивної діяльності Національного банку України.

Власне це й визначає актуальність і практичну цінність аналізу сучасного стану банківської діяльності і вдосконалення механізмів державного регулювання в Україні та ефективності системи банківського нагляду з метою мінімізації негативних наслідків, забезпечення безперебійного та стабільного функціонування системи банківських установ загалом та окремих банків зокрема і підвищення рівня довіри до банківської системи держави [4].

Від ефективної роботи банківської системи залежить ефективність функціонування національної економіки. Ефективна система банківського регулювання і нагляду впливає на стабільність діяльності як окремих банків, так і банківського сектору економіки загалом. Головною метою банківського регулювання є забезпечення стабільності банківської системи, оскільки банківська діяльність – це вид економічних відносин, який залежить від розвитку економічних процесів у країні і в той же час може впливати на них. Тому держава повинна оперативно реагувати на ринкові події, бути готовою переглядати політику регулювання з урахуванням нових змін і тенденцій на ринку, а банківських систем необхідно розглядати як цілісну систему взаємовідносин регулюючих органів та банківських структур, основними особливостями якої є специфічний спосіб взаємозв'язку й взаємодії її складових елементів. У банківській сфері особливе місце займають функції державного регулювання, основними з яких є:

– Організаційна – означає, що для досягнення економічної стабільності необхідно створити ряд певних правил, якими банківські інститути будуть керуватися, реалізуючи свою політику.

– Захисна – виводиться з організаційної і означає, що правила, які встановлюються у банківській діяльності, повинні забезпечувати захист вкладників.

– Стабілізаційна – це насамперед використання різноманітних запобіжних заходів щодо усунення дестабілізаційних елементів у діяльності банківських установ.

– Координаційна – функція, що забезпечує узгодження дій у просторі і часі між відповідними службами, відділами, департаментами НБУ, що здійснюють регулювання діяльності банків, банківською системою в цілому та зовнішнім середовищем для найбільш швидшого та ефективного досягнення стабільності банківської системи.

– Аналітична – передбачає збір інформації, аналіз та оцінку результатів діяльності банківських установ і макроекономічних показників країни, які мають безпосередній вплив на банківський сектор. Це дає можливість вчасно реагувати на дестабілізуючі фактори розвитку банківської системи та вживати відповідних запобіжних заходів [3].

– Контрольна – функція управління, що відповідає за спостереження та перевірку відповідності процесу функціонування об'єкта управління прийнятим управлінським рішенням, встановлення результатів управлінського впливу на керований об'єкт за допомогою виявлення відхилень, допущених в ході виконання цих рішень.

Необхідність регулювання діяльності банків є важливою не тільки на національному рівні, а й на міжнародному, що передбачає створення системи принципів, норм, стандартів і правил ведення банківського бізнесу для забезпечення передбачуваності дій учасників ринку.

Завдання регулювання банківської діяльності на міжнародному рівні покладені на створений у 1974 р. Базельський комітет з питань банківського нагляду. До нього входять керівні представники банківських наглядових органів і центральних банків Бельгії, Канади, Франції, Німеччини, Італії, Японії, Люксембургу, Нідерландів, Швеції, Швейцарії, Великої Британії і Сполучених Штатів Америки. На сучасному етапі Базельський комітет є найбільш авторитетною організацією у світі щодо визначення політики в галузі банківського регулювання та нагляду, основними завданнями якого є впровадження високих та єдиних стандартів у цій сфері.

Економічна криза 2008-2010 років вважається однією з найглобальніших за останнє сторіччя. У 2009 році банківська сфера України зазнала суттєвого впливу світової економічної кризи, як наслідок, скорочення активної діяльності банків, зменшення ресурсної бази, збільшення частки проблемних кредитів та одержання збитків. За результатами діяльності банкірів, 2009 рік приніс їм збитки в розмірі 38,4 млрд. грн., що пов'язані із прискореним зростанням витрат (181,4 млрд. грн.), порівняно із доходами (143,0 млрд. грн.). Обсяги депозитів, залучених у резидентів, скоротилися на 6,9 % у 2009 році порівняно із їх зростанням на 26,7 % у 2008 році. Це спричинило прийняття змін до Закону України «Про банки та банківську діяльність» у липні 2009 року, що стосувалися в першу чергу вдосконалення процесу регулювання банківської діяльності відповідно до сучасних потреб банківської системи.

Наприкінці 2012 року голови держав і урядів 27 країн-членів Європейського Союзу ухвалили рішення про створення Європейського банківського союзу, яке набуває чинності з осені 2014 року, що знаменує собою поглиблення європейської фінансової інтеграції, революційну зміну архітектури європейської банківської системи, а також створення єдиного наглядового механізму [2].

Деякі вітчизняні економісти-дослідники виділяють види регулювання банківської діяльності шляхом формування системи протекційних та превентивних заходів. Фактична дія превентивних заходів реалізується шляхом затвердження обов'язкових для виконання норм. Норми поділяються на функціональні та інституційні, вони регулюють ризики за операціями банківських установ. Протекційні заходи вживають для захисту від загрозливої для банка ситуації, що вже склалася, яка може спричинити неплатоспроможність, збитки, банкрутство.

Державне регулювання банківської діяльності – це об’єктивний процес, що передбачає вплив держави на банківську діяльність шляхом застосування певної системи методів, інструментів, що реалізується через нормативно-правову базу. Як відомо, будь-яка нормативно-правову базу включає низку законів, постанов, інструкції. У сфері державного регулювання банківської діяльності основними нормативно-правовими документами є: Конституція України, Закон України «Про банки і банківську діяльність», Закон України «Про Національний банк України», Постанови Правління НБУ за об’єктами обліку та видами здійснюваних операцій, інструкції НБУ та ін.

Для регулювання діяльності банківських установ в Україні застосовуються різноманітні методи та інструменти регулювання, які можна об'єднати у дві групи: адміністративні (прямі); економічні (непрямі).

Адміністративні (прямі) методи передбачають обмеження, заборони, що встановлює центральний банк для кількісних та якісних параметрів діяльності банків. Вони обов'язкові для виконання усіма діючими банківськими установами.

Економічні (непрямі) методи не передбачають прямих заборон або лімітів, їх дія має непрямий характер і ґрунтується на економічній зацікавленості банківської установи діяти відповідно до цих методів.

Необхідно відмітити, що згідно Закону України «Про банки та банківську діяльність» державне регулювання діяльності банків здійснюється Національним банком України у двох формах: адміністративного та індикативного. В свою чергу адміністративне регулювання направлене на врегулювання питань реєстрації та ліцензування банківської діяльності; встановлення вимог та обмежень щодо діяльності банків; нагляд за діяльністю банківських установ; застосування санкцій адміністративного чи фінансового характеру; надання своєчасних рекомендацій щодо діяльності банків. До основних завдань індикативного регулювання відносять: визначення процентної політики та цінової політики на банківський продукт; рефінансування банків; установлення обов’язкових економічних нормативів та норм відрахувань до резервів на покриття ризиків від активних банківських операцій; визначення норм обов’язкових резервів для банків; регулювання кореспондентських відносин; проведення операцій з цінними паперами на відкритому ринку та управління золотовалютними резервами.

Звичайно, необхідність і значущість банківського регулювання в умовах ринкової економіки не виключають саморегуляції банківського сектору через ринкові механізми. Зважаючи на сьогоденну ситуацію в Україні, важелі державного регулювання відіграють вирішальну роль в створенні системи гарантій захисту інтересів вкладників, в першу чергу фізичних осіб; стимулювання діяльності банків у галузі кредитування на виконання пріоритетних завдань на шляху розвитку економіки країни з метою підвищення добробуту суспільства; зміцнення позицій вітчизняних банківських установ на міжнародному ринку банківських послуг.

Отже, державне регулювання банківської діяльності – об'єктивний процес, спрямований на формування стабільної та конкурентоспроможної банківської системи шляхом впливу держави на неї через застосування методів та інструментів, що реалізується через нормативно-правову базу.

Література:

1. Гойванюк М. П. Регулювання банківської діяльності: міжнародний досвід та вітчизняна практика : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / М. П. Гойванюк. – К., 2012.- 23 с.
2. Жежерун Ю. В. Зарубіжний досвід забезпечення безпеки банківської діяльності [Електронний ресурс] / Ю. В. Жежерун. – Режим доступу : http://univd.edu.ua/general/publishing/konf/finbezpeka/37_zhezherun.pdf
3. Харь І.С. Регулювання банківської діяльності в Україні: сучасний стан та шляхи вдосконалення [Електронний ресурс] / І. С. Харь. – Режим доступу : http://ukr.vipreshebnik.ru
4. Вакула О. А. Механізми державного регулювання банківської діяльності [Електронний ресурс] / О. А. Вакула. – Режим доступу : http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/conf/2013-4/doc/2/01.pdf

Sleptsov V.A.

Ph.D.,

Mayor Karlivka Poltava region

RELATIONSHIP OF GOVERNMENT SMALL AND MEDIUM BUSINESSES

Слепцов В.А.

к.е.н.,

Міський голова Карлівки Полтавської області

ВЗАЄМОВІДНОСИНИ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ З МАЛИМ І СЕРЕДНІМ БІЗНЕСОМ

Досліджено напрями взаємовідносин міської ради з малим і середнім бізнесом, визначені обсяги та джерела фінансування, а також результат проведених заходів. Обґрунтовано розвиток регіональної програми розвитку підприємництва. Визначено вклад міської ради та підприємців, а також сільськогосподарських підприємств у розвиток сільської місцевості. Висвітлено значення малого бізнесу для сільської місцевості.

Ключові слова: *органи влади, підприємництво, інфраструктура, благодійна організація, бюджет, територіальна громада.*

Studied areas of the city council relationships with SMEs, defined amounts and sources of funding and outcome of events. Grounded development of regional business development programs. Defined contribution City Council and businesses and farms in rural development. Deals importance of small businesses in rural areas.

Key words*: government, business, infrastructure, charity budget, local community.*

За роки незалежності України так і не вдалося розбудувати таке суспільство, основою якого був би середній клас. Як свідчить досвід розвинутих країн саме самодостатній середній клас став визначальним чинником в розбудові держави. Усвідомлюючи значення підприємництва, його розвиток може стати локомотивом змін в українській державі. Для цього необхідно розробити на рівні держави ефективні регіональні програми, метою яких є розвиток малого і середнього підприємництва. Основними напрямами регіональних та місцевих програм розвитку малого і середнього підприємництва повинні бути підвищення ефективності реалізації державної регуляторної політики; оптимізація дозвільної системи у сфері

господарської діяльності; забезпечення механізмів фінансової підтримки малого і середнього підприємництва; подальший розвиток системи інформаційного забезпечення суб'єктів підприємництва; створення сприятливих умов для розвитку інноваційно-інвестиційної та зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів малого і середнього підприємництва; надання освітніх послуг для суб'єктів підприємництва та населення, забезпечення підготовки, підвищення кваліфікації кадрів для малого і середнього підприємництва; розширення й підтримка діяльності мережі інфраструктури підтримки підприємництва. Проте не завжди розроблені і затверджені програми дають очікуваний результат, тому необхідно у цьому напрямі провести детальні дослідження, що робить тему актуальною.

Підприємницька діяльність є основою економічного і соціального розвитку, вирішення соціальних проблем, подолання бідності та забезпечення високого рівня життя громадян. Тому в кожній країні питання створення належних умов для відповідального перед державою, соціально-орієнтованого, спрямованого на вирішення як поточних, так і довгострокових задач бізнесу завжди належали до першочергових. Формування сприятливого підприємницького середовища для кожного регіону є одним із головних завдань діяльності районних державних адміністрацій, що постійно вимагає удосконалення функцій управління та узгодження спільних дій місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування з питань реалізації державної політики у сфері підприємництва на регіональному рівні. Тому співпраця влади і бізнесу в сучасних умовах має велике практичне значення.

Згідно законодавства України органи місцевого самоврядування не мають права втручатися у господарську діяльність підприємств і підприємців, але інтереси територіальної громади і суб'єктів господарювання, які розміщені на території цієї громади, мають багато спільного. Бізнес дає роботу членам громади, створює і утримує робочі місця, поповнює бюджет. Тому життєдіяльність міста безпосередньо залежить від ефективності роботи малого і середнього бізнесу, стану розвитку підприємництва. В свою чергу органи місцевого самоврядування можуть впливати на розвиток підприємництва шляхом створення сприятливого бізнес-клімату.

Громада має всі ознаки мікродержави: окреслену територію, органи влади, свій парламент – раду, економічний сектор, представлений підприємницькими структурами всіх форм власності, громадський сектор. Громада, як специфічне суспільне утворення, об'єднує людей не тільки спільним місцем проживання, але й спільною історією, культурою, традиціями, природними та іншими ресурсами, спільними проблемами створення та забезпечення умов для достойного рівня життя кожної особи [1].

У сфері взаємовідносин влади з малим і середнім бізнесом на селі нами розглянуто приклад Карлівської міської ради Полтавської області. У Карлівській міській раді взаємовідносини влади і бізнесу ґрунтуються на партнерських засадах, головними принципами її утворення і функціонування виступають: рівнозначність інтересів міської громади і підприємств та підприємців; спільне розв'язання проблем шляхом консультацій та домовленостей; використання ресурсів влади і бізнесу на взаємну користь, широке залучення на добровільній основі представників бізнесу до місцевого самоврядування. Особливу увагу Карлівська міська рада приділяє прозорості своєї діяльності. На сайті міської ради кожен підприємець, кожен житель міста може ознайомитись із всіма рішеннями, що приймаються сесією і виконкомом, із результатами роботи комунальних служб а також куди спрямовуються бюджетні видатки, оголошення про проведення торгів та аукціонів, їх результати, інвестиційні пропозиції. Також міською радою прийнята програма економічного та соціального розвитку міста Карлівка. Програмою передбачено створення умов для розвитку підприємництва, наприклад, здійснюється надання земельних ділянок під будівництво. На виконання згаданої програми Карлівською міською радою в 2014 р. було проведено два земельних аукціони по продажу права оренди 15 земельних ділянок.

Міцний малий бізнес – основа економічної могутності територій і населених пунктів. Сукупність ефективних маркетингових дій, PR-технологій, систем моніторингу дає можливість органам місцевого самоврядування реалізовувати політику розвитку регіону та

рухатися до підвищення добробуту населення та країни в цілому. Тож, підтримка малого підприємництва – це реальна можливість виходу з фінансової кризи, надійних шлях розвитку, який вже обрали наймогутніші країни світу [5].

Для покращення взаємовідносин органів місцевого самоврядування та підприємцями шляхом консультацій та домовленостей між ними у 2012 р. було побудовано торговий ряд, який є окрасою міста і прикладом співпраці влади і бізнесу. Підприємці за власні кошти збудували пішохідну доріжку із плитки перед торговим рядом, яка має гарний естетичний вигляд. Довжина пішохідної доріжки 170 м, ширина 10 м. Тобто площа складає 1700 м^2 в грошовому виразі це 200 тис. грн. Це інвестиції малого і середнього бізнесу у розвиток інфраструктури міста. Іншим важливим напрямом взаємовідносин Карлівської міської ради з малим і середнім бізнесом свідчать факти, наведені у табл. 1.

Таблиця 1

Напрями взаємовідносин Карлівської міської ради з малим і середнім бізнесом за 2012-2014 рр.

Напрями взаємовідносин Карлівської міської ради з малим і середнім бізнесом	Вартість надходжень	Результат
міська рада заключила із підприємцями міста: - 28 договорів на розвиток інженерно-транспортної та соціальної інфраструктури - 10 угод соціального партнерства із фермерськими, сільськогосподарськими підприємствами та підприємцями	232,8 тис. грн. 120 тис. грн.	кошти використані на розвиток міста. Якщо заключення договорів на розвиток інженерно-транспортної та соціальної інфраструктури передбачає Закон «Про містобудівну діяльність», то укладання угод соціального партнерства з підприємствами, підприємцями, які працюють в аграрному секторі економіки – це добра воля і свідома відповідальність інвесторів за територію, на якій вони здійснюють господарську діяльність.
міською радою було проведено два аукціони з продажу майна комунальної власності за пропозиціями підприємців	1 млн. грн.	За цей же час було продано земельних ділянок для обслуговування об'єктів торгівлі та ведення бізнесу у кількості 10 шт. на суму 880 тис. грн.
будівництво зони відпочинку для жителів міста в парковій зоні: - із міського бюджету - сільськогосподарськими підприємствами міста і району та підприємцями міста за власні кошти	588 тис. грн. понад 200 тис. грн.	Споруджено зону відпочинку для жителів міста та збудовано фонтан
Міська рада має прямі договори на поставку у дитячі садочки, яких у місті п'ять, і відвідують які більше 600 малюків, овочевої продукції, фруктів і ягід, вирощених у компанії «Докучаєвські чорноземи». Крім того підприємство і фонд надають дитячим садочкам благодійну допомогу і фруктами і овочами, купують нові ліжка, постільну білизну, посуд, іграшки.	152 тис. грн.	Дитячі садки отримали допомогу. Крім того компанія «Докучаєвські чорноземи» і благодійний фонд «Добробут, Благодійність, Розвиток» на відкриття нової групи в дитячому садочку в 2013 році виконав ремонтних робіт за власний рахунок на суму 80 тис. грн.

Запровадження тієї чи іншої системи моніторингу є важливою передумовою й елементом ефективної державної політики, забезпечення соціально орієнтованого, сталого, збалансованого розвитку держави та її регіонів, дотримання рівних стандартів життя громадян. Моніторинг визначають як управлінську функцію, яка передбачає безперервне забезпечення керівництва програми і зацікавлених сторін даними, що підтверджують чи спростовують наявність поступу в досягненні очікуваних результатів програми [2].

Крім того, компанією «Докучаєвські чорноземи» разом із благодійною організацією «Добробут, Благодійність, Розвиток» на розвиток м. Карлівка збудовано сучасний стадіон із футбольним полем, які відповідають вимогам для проведення футбольних матчів першості України першої та другої ліги вартістю понад 3 млн. грн. і передано місту, як внесок до розвитку інженерно-транспортної та соціальної інфраструктури. На стадіоні проходять різні змагання районного і обласного рівня, міські свята, футбольні матчі команд першості України першої та другої ліги.

Ряд промислових, сільськогосподарських підприємств, фермерських господарств таких як ПАТ «Машинобудівний завод», компанія «Докучаєвські чорноземи», приватні підприємці разом із комунгоспом обладнали міський пляж. Виготовили та встановили

кабінки для перевдягання, лавочки, столики, накриття від сонця, туалет, турніки, волейбольну площадку на суму понад 50 тис. грн. Сотні жителів Карлівки від малюків до пенсіонерів відпочивають на міському пляжі.

Завдяки спільним зусиллям міської влади, благодійної організації «Добробут, Благодійність, Розвиток», сільськогосподарських підприємств ПП «Орач», ТОВ «Вітчизна», АПК «Докучаєвські чорноземи», приватних підприємців міста була відновлена мототраса для проведення змагань із мотокросу. А також до 71 річниці визволення міста від фашистських загарбників були проведені змагання із мотокросу в яких взяли участь спортсмени з усіх куточків України. Завдяки тісній співпраці із благодійним фондом «Добробут, Благодійність, Розвиток» міська рада надає допомогу ветеранам, малозабезпеченим громадянам, організовує святкові заходи до визначних дат у житті нашої держави. За чотири роки благодійним фондом на вказані цілі виділено більше 80 тис. грн.

Карлівська міська рада йдучи на зустріч побажанням підприємців за два останні роки виконком міської ради прийняв рішення про виділення 31 земельної ділянки під розміщення малих архітектурних форм. Тісній співпраці влади і бізнесу у Карлівській міській раді сприяє той факт, що серед тридцяти депутатів – десять представники малого і середнього бізнесу, серед одинадцяти членів виконкому шість працюють у бізнесі. Два помічника міського голови на громадських засадах також працюють у бізнесі. Тому у Карлівці влада і бізнес говорять на одній мові. А тому і знаходять оптимальні рішення при встановленні ставок єдиного податку, орендної плати за землю, створення інших умов для розвитку підприємництва.

Зважаючи на значну економічну роль малого підприємництва у наповненні бюджету, стабілізації економіки міста й вирішенні проблеми зайнятості населення, завдання системного підходу до розвитку міста та підтримки бізнесу з боку органів місцевого самоврядування є пріоритетним для вирішення [4].

В цілому співпраця органів місцевого самоврядування міста і бізнесових структур дала можливість за останні чотири роки збудувати в місті цілий ряд магазинів, ресторанів і кафе, об’єктів соціальної сфери, елеватора, м’ясокомбінату, створити десятки нових робочих місць, залучити значні додаткові кошти в розвиток соціальної інфраструктури для успішного розвитку територіальної громади.

Міська рада та її виконавчі органи спільно з об’їданнями промисловців і підприємців мають створити постійно діючу робочу групу з аналізу місцевої регуляторної політики та постійно визначати заходи щодо оптимізації місцевих регуляторних актів і забезпечувати їх реалізацію. Це забезпечить упорядкування нормативного регулювання підприємницької діяльності [3].

Література:

1. Сучасні інформаційні технології та розвиток громад / Збірник матеріалів Всеукраїнської конференції “Інформаційні технології та розвиток місцевого самоврядування” 15-17 грудня 2008 року, Чернівці, Україна. – Чернівці: Золоті литаври, 2008. – 95 с.
2. Методичний помічник з регуляторного менеджменту для міських голів, депутатів місцевих рад, громадян, суб’єктів господарювання, громадських організацій, консультативно-дорадчих органів: «Школа ефективного муніципального управління на основі реалізації державної регуляторної політики й стимулювання підприємницьких ініціатив», Київ 2007.
3. Стратегічний план економічного розвитку м. Полтава, додаток № 1 до рішення двадцять сьомої сесії міської ради п’ятого скликання від 23 квітня 2008 року.
4. Я. Жаліло. Розвиток малого і середнього бізнесу як складова стратегії економічного зростання в Україні / Я. Жаліло // Стратегічна панорама. – 2002. - № 2. – С.107.
5. О. Якубяк, Адаптація малих і середніх підприємств до умов глобальної конкуренції / О. Якубяк // Схід. – 2009. - № 2. – С.58-61.

10. ECONOMY LAW

Yordanova M.S.
Doctor of Laws, Assoc. Prof.
University of Economics Varna, Bulgaria

LEGAL NATURE OF THE FRANCHISE AGREEMENTS

This study makes analysis of the franchise agreement and its specific characteristics based on the legal criteria drawn by the author. The main scientific thesis is that of the independence of the contract because of the special aspects of its subject matter and the parties' specific rights and obligations.
Keywords: *franchise, agreement, legal nature*

In the scientific literature the essence of the term franchise is focused on its characterization as a mechanism for performance of activities based on assignment of rights for performance of commercial operations in a given territory. The evolution of the phenomenon manifests its progressive development and the tendency for its implementation as a means of creation of contemporary models of franschising systems. In the specialized theory there is a great number of definitions for the clarification of the phenomenon, which acknowledge that behind the franchise there always exists a contractual relation among the participants.

The franchise agreement finds application in more than 80 countries, where an independent legislation is adopted only in part of them. In each country there are special considerations regarding the method used for legal regulation. Two legislative approaches are mainly used: a) by drafting special legislation such as in the USA, Australia, Canada, Romania, and Moldova, or b) through adjustment of the current legislation by the respective implementation of the principles of the civil and commercial law for autonomy of will, justice and freedom to contract: Italy, Germany, Russia, Great Britain, and Bulgaria.

The problems connected with the definition of the legal nature of the franchise agreement result from the varied regulatory environment in the separate countries. The many research studies performed by representatives of various spheres of science have led to competitive definitions and all kinds of methodological frameworks.

Brickley, Dark (1987), Norton (1988), and Shane (1996) have drawn the specific features of the franchise from the strategic management point of view. It is defined as a hybrid organizational form [1] positioned between the vertical cooperation on the one hand, and the development of activities among independent participants on the other.

In parallel with that doctrine statement in literature, Coughlan, Anderson, Stern, and El-Ansary (2001) have analyzed it by revealing its essence as a marketing tool [2.p.3]. It is based on the way by which the franchise as a model is applied in practice and enhances the franchiser's chances to reproduce his own business concept.

The economic functions of the franchise are taken by some researchers as basis on which they determine it as a business tool for distribution or provision of goods or services to the consumers [3]. In franchise there exist characteristics which distinguish it considerably from the various forms of commercial interaction. On the one hand there is a high share of services performed by the franchiser which must reach wider range of consumers in various geographic regions. On the other hand the contents of the franchise agreement is specific in view of the distribution of rights, decisions, management and profits between the franchiser and the franchisee. These specific features are precisely the characteristics which distinguish it from similar organizational forms, such as joint enterprises and capital unions.

Various meanings of the term franchise have been ascertained based on the **comparative analysis**, which could be summarized in the following categories: a) as a commercial contract with specific subject matter; b) as a system of permanent relations; c) as a certain form of distribution; d) as a method of marketing of goods and services.

In the USA there is the most developed and detailed legal framework, where the franchise is regulated on a state and federal level. The term includes three elements in all cases: a) trademark; b) control and cooperation; c) payment.

In Germany an accent is placed on the franchise characteristics as a distribution system based on a long-term partnership. The franchise is regarded as a system of sale organized on the basis of vertical cooperation among enterprises – independent corporate entities through conclusion of long-term contracts. The most important requirement is the presence of a business concept which is approved in practice and has a proven efficiency.

In Great Britain the franchise is determined as an agreement for a right to conduct entrepreneurship activities, by virtue whereof an individual earns profits or income by using the right in trademark, design or other intellectual property, except for reputation, provided to him on basis of the agreement.

In Russia the franchise agreement is considered in the context of the commercial concession agreement (license) [4, p.2]. In order for the contract to be considered valid, it must be executed in writing and registered with the patent department or other specialized agency.

In the specialized theory the franchise agreement is determined as an agreement where the franchisee buys from the franchiser the right to sell products or the right to use a trademark in a given place for a certain period of time [5, p. 264]. The most significant feature of the agreement is the non-gratuitous **assignment of a franchise** as a body of exclusive rights in a piece of intellectual and/or industrial property, which is drawn as a substantive part of its subject matter.

The drawing of a substantiated conclusion about the legal nature of the franchise agreement requires qualification criteria to determine its place within the system of the contract law. In this study scientific criteria are used, which are connected with the **essential elements of the agreement:** ***parties, subject matter, rights and obligations, term and purpose***.

In its legal nature the franchise agreement is concessional, bilateral, non-gratuitous, commutative and long-term. **The main principle** in the building of the franchise system is that the **parties** are economically and legally independent entities, where the franchisee acts on his own behalf and account but under a trademark provided by the other party. The franchiser is with an approved enterprise, where his personally developed business concept is granted for use to the franchisee against consideration and exercise of control in the realization of its activities. The said circumstances attach *commercialization* to the agreement, which in turn determines the sphere of its implementation: the entrepreneurship activity and the requirement for the parties to hold right for its performance in accordance with their national legislation.

The explanation of the legal nature of the franchise agreement is closely connected with the identification of its **subject matter.** Regardless of the fact that the agreement is entered into as a result of the parties' freedom to contract, there are still clauses which require their precise formulation to specify the contract. The main point of the contractual agreement is the *formation of the subject matter as a package of rights in industrial or intellectual property*, which are assigned to the franchisee for the purpose of organizing his own enterprise by multiplying the franchiser's business. Prior to its conclusion, the parties enter into precontractual relations, which suggest awareness (disclosure requirements) of the main elements of the franchiser's activities. In the separate countries the issue of the prior information sharing is connected with the requirement for transparency in the performance of the activities, therefrom the control exercised by the respective authorities. The country having the best regulatory mechanisms in respect of the precontractual stage in the conclusion of the franchise agreement is the USA, where it provides for the submission of a document **(disclosure document**) by the franchiser containing basic information about his activities at least fourteen days prior to the conclusion of the agreement.

The **contents** of the agreement consist of two parts: essential and optional by nature, which contains in unity specific rights and obligations for the parties. The empiric studies show presence of repeating clauses, which lead to *typification of the legal structure* of the agreement and the creation of a unified model of the *franchise agreement*.

In the specialized theory, **Paul Rubin** [6, p. 223], substantiates the thesis for the presence of the following standard clauses in the franchise agreement: method of production, control by the franchiser, payment and duration of agreement. On this ground it is possible to achieve unification of the contents of the agreement to reflect its essential characteristics. In each franchise agreement the following elements of the category e**ssentialia negotii** could be indicated: a) provision of a franchise for use as a package of exclusive rights in industrial/intellectual property; b) general control and management by the franchiser; c) non-gratuitous nature of the relations; d) presence of non-proprietary obligations of the parties, connected with education, control, and ban on competitive activities; e) long-term relations;

The legal analysis of the essential terms and conditions of the agreement reflect its characteristic features by which it is distinguished from the known forms of contracts. The main problem as regards the assessment of its legal nature is connected with the **complex character** of the relations among the participants, including: a) presence of a licensing agreement for assignment of a right to use items of intellectual/industrial property; b) paid services agreement of engineering or economic nature; c) performance of joint activities for marketing of goods/services; d) non-proprietary relations in respect of control and management on part of the franchiser;

There also exists a specific feature connected with the parties' rights and obligations. The presence of non-proprietary rights and obligations connected with regulation of the **management and control relationships** owned by the franchiser in respect of the franchisee, is customary for the franchise agreement.

Therefore, the analysis of some essential elements of the franchise agreement supports the inference for the *individual and independent* character of the agreement. It possesses commercial pattern due to the requirement that the franchiser own an approved commercial enterprise. *The subject matter of the agreement is specific, where its separate elements form an integral and organic whole imparting a legal individuality to the agreement.* On the basis of the agreement a permanent and long-term cooperation is established among equally treated participants and organizations in order to achieve an integrated marketing, commercial and management strategy. The **purpose** of the franchise agreement is also specific – distribution of business concept through the development of a new enterprise by the franchisee on the model of the franchiser.

In conclusion, the main tendency for a legal regulation of the franchise as a social phenomenon may be outlined. The presence of same-type contractual clauses affords opportunities for creation of standardized and uniform agreement frameworks. In support of this conclusion is also the Model Franchise Disclosure Law [7] developed by the International Institute for Unification of the Private Law (UNIDROA) in 2002 for the purpose of unifying categories and definitions. In the recitals it has been stated that the franchise is an expanding form for performance of certain activities, for the purpose whereof each country is allowed to judge for herself whether a separate law drafting and unification of the contents of the franchise agreements is or is not required.

Reference:

1. Combs, J., M. Steven,G.J. Gastrogiovanni. Franchising: A Review and Avenues to Greater Theoretical Diversity. Journal of Management 2004 30(6) 907–931. http://www.cieslik.com.pl/s/p/artykuly/91/916/Franchising%20theory%20JM%202004.pdf.
2. Norton, S. Towards a More General Theory of Franchise Governance. 2003.
3. Selden. Andrew C., Robin Caneff Gipson, Amanda B. Parke.An Introduction to Franchising Third Edition January 2008. http://mn.gov/deed/images/AnIntroductiontoFRANCHISING3rdEd.pdf
4. Толстова А.Е.Правовая природа договора коммерческой концессии. http://www.sworld.com.ua/konfer28/113.pdf
5. Lafontaine, F. Agency theory and franchising: some empirical results. 1992. Rand Journal of Economics. Vol.23, № 2
6. Rubin. P. The theory of the firm and the structure of the franchise contract. The journal of law and economics. http://myweb.clemson.edu/~maloney/827/papers/theory%20of%20the%20firm%20and%20the%20structure%20of%20the%20franchise.pdf
7. [http://www.unidroit.org/english/modellaws/2002franchise/2002modellaw-e.pdf

11. TOURISM ECONOMY

Mutafchieva-Bakalova Violeta,
Assoc. Prof., PhD
University of National and World Economy – Sofia, Bulgaria

ROLE OF TOURISM FOR THE WORLDWIDE DEVELOPMENT OF TRANSPORT

Tourism has a key role for the economic development of a number of countries, which have good conditions for recreational travels, cultural-entertaining and sport programs. During the last years, different types of touristic services have appeared on a world scale and all of them are related to the development of transport, which is the main economic factor that services tourism.

Keywords: *tourism, transport, development, destination*

Introduction

Tourism is a basic sector of economy for a number of countries, which strongly influences the development of transport on the European and world scale. After WWII, it started developing very dynamically, and that is the time when tourism industry formed. It is in a direct connection with the transport activity, which plays a major role in the realization of tourist travels. It is worth mentioning that these two economic sectors, i.e. transport and tourism, have a strong interconnection in terms of their functioning. In particular, transport has great significance for the realization of tourist travels. On the other hand, tourism has a stimulating effect on transport. When realizing tourist travels all basic types of passenger transport play an important role, i.e. railway, road, sea, river and air transport. Each one of them has its specific place in servicing tourism.

The objective of the report of this research forum is to identify the role of tourism for the development of transport in realizing tourist travels. Particular attention is paid to the relation between tourism revenues and expenses as compared to the gross domestic products /GDP/ in the leading countries in the world, which organize tourist transport and have a relevant industry thereof.

Dependency between the Development of Transport and Tourism

Transport plays a major role for realizing tourist transport to all destinations on a world scale. For the purposes of identifying the dependencies between transport and tourism, the interconnections in terms of their functioning should be considered.

It should be taken into account that transport has occurred considerably earlier than tourism, which is a relatively new sector of economy and it has been developing dynamically since the 50ies of the 20ieth century. In particular, it could be mentioned that it is a basic factor for the development of tourism due to the significant functions it has in servicing tourism. At the same time, the organization of tourist travels greatly influences the business of a number of companies, engaged in transport.

When explaining the relations between transport and tourism, the following basic trends must be taken into account:

- high rates of growth of international tourist travels are observed during the last years;
- the number of transported tourists is growing considerably as compared to the number of passengers, who travel for reasons different from tourism;
- there is a certain increase in the duration of the time for travel in the total time spent for the realization of tourist travels;
- transport costs in the price of touristic service programs are growing;
- the number of travels per one tourist is constantly growing, which is measured by the mobility factor index. It is calculated by dividing the total amount of tourist transport, expressed in number of transported passengers per a certain period, by the number of a certain country's population.

For the purposes of satisfying tourist needs, transport companies tend to focus their business on the following basic trends:

- increase in the number of transporting vehicles that service tourism and in their passenger capacity;
- improving the transporting and technical machinery and facilities;
- improving the quality of transport services related to servicing tourism;
- transport prices discounts for realization of tourist travels;
- application of intelligent transporting systems related to traffic control when servicing tourism, etc.

In connection with the influence of tourism on the economy of European and world countries, particular data, as shown in Table 1, could be used.

Table 1

Tourism revenues and expenses in the balance of payment for the period 2001-2011 as compared to GDP

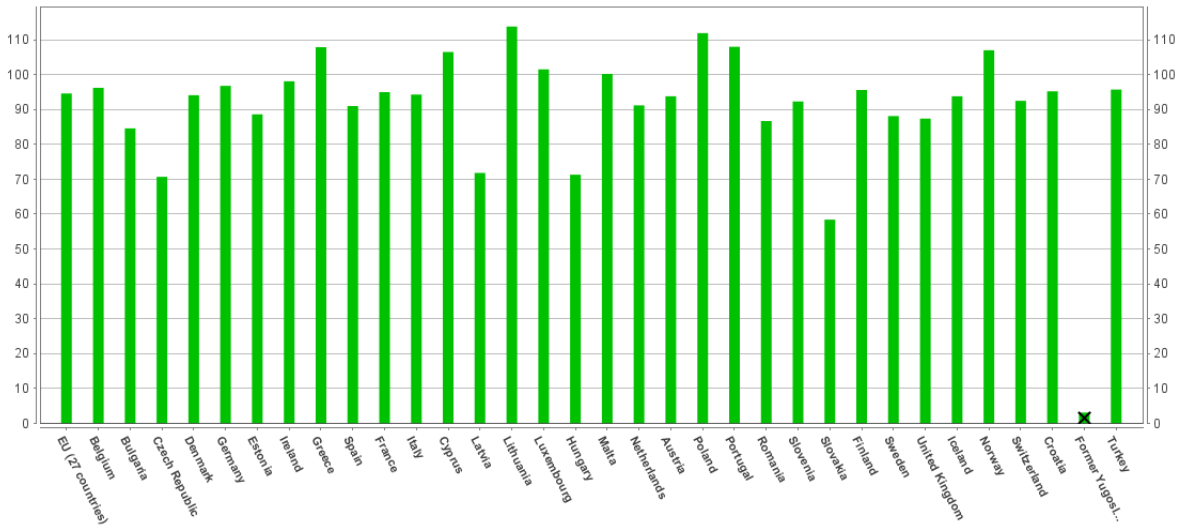
	Revenues				Expenses			
	(EUR million)			GDP, 2011 (%)	(EUR million)			GDP, 2011 (%)
	2001	2006	2011		2001	2006	2011	
EU-27		***71 770***	***85 016***	***0,7***		***87 933***	***89 578***	***0,7***
Belgium		8 199	*8 127*	*2,2*		12 372	*16 055*	*4,3*
Bulgaria	1 088	2 064	*2 852*	*7,4*	512	1 174	*960*	*2,5*
Czech Republic	3 468	4 690	*5 484*	*3,5*	1 550	2 194	*3 279*	*2,1*
Denmark	4 482	4 434	*4 442*	*1,9*	5 435	5 968	*7 116*	*3,0*
Germany	20 164	26 124	*27 903*	*1,1*	57 985	58 895	*60 596*	*2,3*
Estonia	569	811	*897*	*5,6*	214	464	*554*	*3,5*
Ireland	3 144	4 258	*3 336*	*2,1*	3 494	5 446	*5 543*	*3,5*
Greece	10 246	11 357	*10 505*	*5,0*	4 663	2 383	*2 266*	*1,1*
Spain	34 222	40 715	*43 026*	*4,0*	7 296	13 266	*12 423*	*1,2*
France	33 679	36 912	*38 682*	*1,9*	20 055	25 965	*29 922*	*1,5*
Italy	28 959	30 335	*30 878*	*2,0*	16 539	18 366	*20 709*	*1,3*
Cyprus	2 240	1 882	*1 809*	*10,2*	478	768	*868*	*4,9*
Latvia	134	384	*551*	*2,7*	250	563	*547*	*2,7*
Lithuania	428	824	*966*	*3,1*	244	722	*571*	*1,9*
Luxembourg	2 138	2 891	*3 258*	*7,6*	1 637	2 493	*2 707*	*6,4*
Hungary	4 204	3 393	*4 028*	*4,0*	1 624	1 503	*1 780*	*1,8*
Malta	628	607	*909*	*14,0*	202	253	*235*	*3,6*
Netherlands	7 505	9 037	*10 378*	*1,7*	13 417	13 560	*14 748*	*2,4*
Austria	11 046	13 255	*14 267*	*4,7*	7 366	7 641	*7 531*	*2,5*
Poland	5 190	5 752	*7 647*	*2,1*	3 904	5 751	*5 741*	*1,6*
Portugal	6 125	6 672	*8 146*	*4,8*	2 363	2 658	*2 974*	*1,7*
Romania	404	1 032	*1 019*	*0,7*	501	1 032	*1 409*	*1,0*
Slovenia	1 102	1 555	*1 945*	*5,4*	600	772	*828*	*2,3*
Slovakia	1 051	1 208	*1 803*	*2,6*	658	842	*1 609*	*2,3*
Finland	1 609	1 891	*2 768*	*1,5*	2 070	2 723	*3 432*	*1,8*
Sweden	4 771	7 251	*9 967*	*2,6*	7 736	9 167	*11 374*	*2,9*
United Kingdom	21 082	27 581	*25 792*	*1,5*	42 414	50 300	*36 275*	*2,1*
Iceland	259	381	*504*	*5,0*	415	857	*528*	*5,2*
Norway	2 157	2 866	2 909	1,1	4 787	9 197	8 871	3,3
Switzerland		8 611	11 307	2,7		7 347	8 422	2,0
Croatia		6 264	*6 590*	*14,7*		584	*632*	*1,4*
Turkey	9 033	13 422	15 695	2,9	1 941	2 185	3 640	0,7
Japan	3 697	6 750	9 967	0,2	29 598	21 424	21 041	0,5
United States	102638	88 625	101 717	0,9	71 113	62 486	62 379	0,6

Source:eurostat

Based on the data shown in Table 1, it could be concluded that the countries to realize greatest revenues from tourism as compared to GDP for 2011 are: Bulgaria, Cyprus, Malta, Slovenia and Croatia. Turkey also marks a positive result and in terms of this index it outruns countries such as USA, UK, Switzerland, Norway, Poland, etc. Moreover, it should be taken into account that tourism is an important economic sector, which realizes considerable revenues in different countries. Thus, it contributes to the improvement of the balance of payment in those countries, which have attractive tourist destination, by greatly influencing the development of transport on a world scale. Therefore, Figure 1 could be applied, which shows the number of transported passengers in 2011, and it should be taken into account that a great part of them make tourist travels.

Figure 1. Amount of passenger transport with regard to GDP 2011 index (2000 = 100)

Source: ***eurostat***



Based on the data in the above figure, it could be deducted that in Lithuania and Poland there is a considerable growth in the amount of passenger transport as compared to the gross domestic product /GDP/. A similar tendency is observed also in Portugal, Greece, Cyprus, Luxembourg and Malta. The significant figure of the number of transported passengers, realized in Norway, is also impressive. This shows that the country of fjords is getting established as an attractive tourist destination during the last years. At the same time, it should be taken into account that all of the countries in the group have a coastline, which is a requirement for organization of marine cruise travels.

The next group of countries, for which comparatively slower growth of the amount of transported passengers as compared to GDP is observed, includes Turkey, Bulgaria, Germany, France, Italy, Croatia, etc. They are specific for organization of tourist travels with air transport and marine cruises are also an attractive field for touristic services market development.

The third group of countries, which marks a reduction in the amount of passenger transport, including the one with tourist purpose, includes the Czech Republic, Hungary and Slovakia. They are landlocked countries, which is the reason for this tendency. Of course, it should be taken into account that there are good conditions for development of river cruise travels on the Danube. This is important also for Bulgaria, which northern border is a part of this navigable river. It could be mentioned that during the last years, cruise travels with destination Vidin /Bulgaria/ – Passau /Germany/ enjoy more and more popularity. It comprises a significant part of the navigable route of the Danube and provides options for recreational and comfortable travel for the tourists.

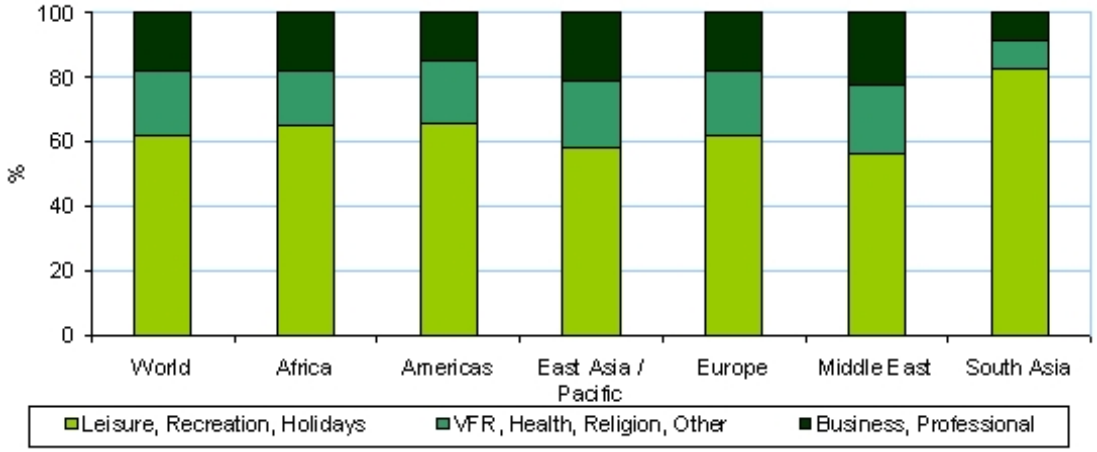
III. Development of international tourism in the basic tourism regions and role of the different types of transport in servicing them

Until the end of 2012, over one billion tourist travels1 in all basic tourism regions on a world scale have been organized, as calculated based on the information from UNWTO. In particular, there is a growth in the amount of tourist transport in Asia – with 7%, in Africa – with 6%, in America – with 4%, and in Europe – with 3%. These figures are valid in comparison to the figures for the previous year. There is an exception in the region of the Middle East, where the amount of tourist travels has dropped with 5% during the discussed period. This could be explained mostly with the complicated political situation in this region.

The increase in the amount of tourist travels is in a direct connection with the wishes and needs of a number of passengers, who tend to prefer both individual and organized tourism.

The main tendencies in the development of international tourism could be discussed in isolation, depending on certain criteria, the more important of which are the purpose of the tourist visits and the used type of transport for the tourist travels in the relevant tourism regions. In this connection, particular data is shown in fig. 2 and fig. 3.

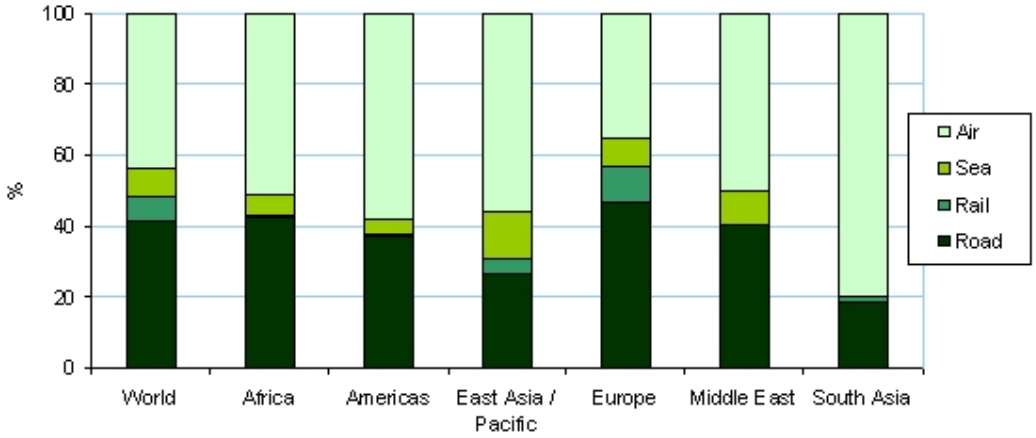
Fig.2 International travels acording to the purpose of the visits in 2012



Source: ***www.infotourism.net***

Based on the data in Fig. 2, it could be concluded that in 2012 the greatest relative share in the total amount of international travels is held by transport with tourist purpose. In particular, they are focused on leisure, recreation and holiday vacations and the share of such travels amounts to 51% of the total amount of transport. The remaining part of the international passenger transport is related to other motives, such as business travels, visits of friends and family, medical facilities, etc.

Fig.3 International tourist travels depending on the used types of transport in 2012



Source: ***www.infotourism.net***

[1]World Tourism Organization (UNWTO) 2013

Based on the data in Fig. 3, it could be concluded that the greatest relative share in realizing tourist travels during the discussed period is held by air transport – 43%, immediately followed by road transport with 42% of the amount of tourist travels in the different regions, while the share of sea transport amounts to 8%, and the share of railway transport holds 7%. .

In the different regions, the structure of transport that services tourists is specific, depending on the particular conditions and tourists' preferences. In particular, it is worth mentioning that on a world scale, a tendency for growth of the share of air transport in realizing tourist travels is observed. This is on expense of a drop in the relative share of road and railway transport in this respect. An exception is observed in Europe, where tourist travels between most of the countries have relatively short distances within the region. This also predetermines the relatively greater share of road and railway transport in servicing tourism as compared to the other tourism regions. The development of tourism travels by river transport along the Rhine-Main-Danube canal also plays an important role during the last years. In this connection, the organization of cruise travels along the destination Vidin-Passau, which provides comfortable travel for tourists along the Danube, is also worth mentioning. In the American, East Asia and Pacific region on the other hand, almost 60% of the total tourist traffic is realized by air transport. Sea transport also plays an important role in realizing tourist travels in the above regions, by providing attracting tourist trips with cruise ships. During the last years, this type of transport is developing also in tourism services in Europe.

Conclusion

The technical development and improvement of transport is more and more determined by the amount and dynamics of international tourist flows. Due to the growth of the relative share of tourist travels in the total amount of passenger transport on a world scale, transport companies should constantly keep track of the forming tendencies in the development of tourism. In this connection, they should also take into account the changes in the demand of tourism services and for this purpose they need to make thorough marketing studies.

The main conclusions that could be drawn in connection with the identification of the influence of international tourism on the development of transport are the following:

- the dynamic development of tourism on the world scale during the last years leads to growth in the amount of passenger transport, which strongly affects the business of transport companies;

- there is a stimulating effect of tourism on the improvement of the quality of transport services in realizing tourist travels;

- attracting more and more tourists leads to improving the financial status of transport companies;

- the different types of transport have a specific place and role in servicing tourism in the different tourism regions.

References:

1. Bakalova V. Organization of Transport Activity in Tourism, S., Stopanstvo University Press 2008.
2. Bakalova V. Influence of International Tourism on the Development of Transport, Infrastructure and Communications Scientific Magazine, University of National and World Economy, issue 9,2014.
3. Parusheva T. Destinations in the Global Tourism Market, Collection of Reports – Twelfth National Symposium Quality, Competitiveness, Sustainable Development, Avangard Prima, S., 2007.
4. Stankova M. Ensuring Sustainable Tourism in the Tourist Destination, South-West University, 2010.
5. Page S. and L. Lumsdon (eds.) (2004) Tourism and transport: Issues and agenda for the new millennium, Elsevier, Boston.
6. http://www.tourismmaster.nl/theses/Domestic_and_International_Tourism_in_a_Globalized_World.PDF
7. http://www.vinnova.se/en/Our-activities/Transportation-and-Environment/
8. www.infotourism.net
9. World Economic Forum
10. WTO (2000). Tourism and air transport. Seminar on tourism and air transport.

.

12. MANAGEMENT

Borisova N.I.
graduate
Cherkassy state technological University

COGNITIVE MODELLING PROJECT RISK ALTERNATIVE ENERGETIC

Борисова Н.І.
аспірант
Черкаський державний технологічний університет

КОГНІТИВНЕ МОДЕЛЮВАННЯ РИЗИКІВ ПРОЕКТІВ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ

The article discusses the possibility of applying cognitive modeling method for structuring, analysis and managerial decision-making in risk management of alternative energy projects. Built cognitive map and cognitive risk model PAE.

Keywords: *project management, alternative energy, risks PAE, risk management, cognitive model.*

В статті розглядається можливість застосування методу когнітивного моделювання для структурування, аналізу та прийняття управлінських рішень при управлінні ризиками проектів альтернативної енергетики. Побудована когнітивна карта та когнітивна модель ризиків ПАЕ.

Ключові слова:*управлінні проектами,альтернативна енергетика, ризики ПАЕ, управління ризиками, когнітивна модель.*

Вступ. На сьогоднішній день в Україні спостерігається зростання інтересу до альтернативної енергетики як з боку великих вітчизняних холдингів, так і іноземних інвесторів.

За словами експертів, Україна має величезний потенціал для розвитку «зеленої» енергетики. Національне агентство з ефективного використання енергоресурсів України розробило концепцію розвитку відновлюваної енергетики. Документ передбачає, що до 2030-го року відновлювальна енергетика в енергобалансі країни буде складати не менше 30 %. Виробництво енергії з екологічно чистих відновлюваних джерел могло б стати сильним чинником зростання внутрішнього валового продукту. Це пояснюється тим, що нові технології і розробки дають підвищений рівень доданої вартості. Крім того, до 2030-го року в Україні буде діяти «зелений тариф» – спеціальний тариф, за яким закуповується електроенергія, вироблена з використанням альтернативних джерел електроенергії. Така пільга є прекрасним стимулом для інвестицій, у тому числі й іноземних. За даними аналітиків ринку альтернативної енергії, більше 2-х мільярдів доларів готові інвестувати міжнародні фінансові організації в українські проекти «зеленої» енергетики [1].

Аналіз останніх досліджень. Перелік найбільш актуальних питань для компаній, що займаються реалізацією проектів відновлюваної енергетики, все ще залишається майже незмінним з часу прийняття закону про «зелений тариф». Так, можна перерахувати ризикові моменти, що є однією з головних особливостей проектів альтернативної енергетики (ПАЕ). Вони пов'язані з гарантіями «зеленого тарифу» в довгостроковій перспективі і стадії його отримання (на сьогодні це етап введення об'єктів в експлуатацію, що не завжди влаштовує інвесторів): використання «місцевої складової» та чітка процедура визначення відсотка її в загальній вартості проекту; процедура підключення та компенсацію пов'язаних з цим витрат; довготривала і бюрократична процедура отримання дозволів та ліцензій; використання земель сільськогосподарського призначення і т.і.[2].

Для досягнення поставлених цілей розвитку ринку відновлюваної енергетики Україні потрібно забезпечити ринкові умови для залучення приватного капіталу в сектор. Інвесторів сьогодні найбільше турбує стабільність інвестиційного клімату в Україні, рівні умови ведення бізнесу для всіх гравців ринку, довгострокова стратегія розвитку енергетичного ринку країни і саме головне – прозорість сектору. Так, на політичному рівні це досягається

своєчасним проведенням директив ЄС в рамках приєднання України до Енергетичного співтовариства і підтримкою Ініціативи прозорості видобувних галузей (EITI).

Таким чином доцільним буде зауважити, що розвиток альтернативної енергетики потребує вирішення комплексу задач при розв'язанні яких необхідним є застосування проектного підходу [3]. Говорячи про дану галузь, можна з впевненістю говорити, що в силу своєї специфіки в найближчому майбутньому, вона залишатиметься виробництвом з високим рівнем ризиків.

Мета статті. Метою статті є застосування когнітивного моделювання для побудови когнітивних карт та когнітивних моделей ризиків ПАЕ, щоб проаналізувати вплив ризиків однин на одного та на весь проект в цілому.

Постановка проблеми. Ризики, які виникають при впровадженні проектів альтернативної енергетики, варіюється залежно від типу і розміру проекту, а також від регіональних та економічних умов. Отже, не існує золотого правила або стандартного набору для проектів в галузі альтернативної енергетики, але кожен окремий проект вимагає своїх специфічних, адекватно поєднаних методів і умов[4].

Управління ризиками ПАЕ – це процеси, пов'язані з ідентифікацією, аналізом ризиків та прийняттям рішень, які включають максимізацію позитивних і мінімізацію негативних наслідків настання ризикових подій.

Одним із способів вирішення подібних завдань є побудова системи підтримки прийняття управлінських рішень на основі когнітивного моделювання.

Когнітивне моделювання призначене для структурування, аналізу та прийняття управлінських рішень у складних і невизначених ситуаціях при відсутності кількісної або статистичної інформації про процеси, які відбуваються в таких ситуаціях.

Когнітивне структурування – це виявлення майбутніх цільових і небажаних станів об'єкта управління і найбільш суттєвих (базисних) факторів управління і зовнішнього середовища, що впливають на перехід об'єкта в ці стану, а також встановлення на якісному рівні причинно-наслідкових зв'язків між ними, з урахуванням взаємовпливу факторів один на одного [5].

Матеріали досліджень. Вирішенню проблеми управління ризиками проектів альтернативної енергетики може сприятиме використання технології прийняття управлінських рішень, яка заснована на використання когнітивного підходу в управлінні ризиками і теорії прийняття рішень у вигляді імовірнісних задач прийняття рішень за критерієм максимізації математичного очікування корисності. Моделі та методи, що використовуються при реалізації даної технології дозволяють формалізувати слабоструктуровані проблеми прийняття рішень при керуючому впливі на ризики в проектах альтернативної енергетики.

Основу когнітивного підходу становить когнітивний аналіз, реалізація якого передбачає побудову когнітивних карт – моделей ризиків ПАЕ та їх чинників, які дозволяють об'єднати внутрішні та зовнішні впливи в єдину систему, а також аналізувати систему в цілому і окремі її компоненти, не втрачаючи взаємозв'язків між ними [6].

На практиці побудова таких моделей здійснюється на підставі результатів експертних оцінок. У процесі побудови когнітивних карт у загальному випадку можна виділити наступні операції:

1. Виділення і обґрунтування системи факторів ризиків ПАЕ, що найбільшою мірою впливають на стабільність функціонування та розвиток проекту, які включаються у розроблену модель в якості вершин (R_i).

2. Встановлення експертним шляхом наявності причинно-наслідкових зв'язків (дуг) між виділеними джерелами факторів ризиків та оцінка їх характеру впливу (позитивного, негативного або нульового) один на одного по відношенню до задач ефективного управління.

Результати досліджень. В попередніх роботах автор застосовував когнітивний підхід до моделювання ПАЕ для визначення впливу холістичних індикаторів цінності один на

одного [7]. В продовження вирішення задач ефективності управління ПАЕ пропонується застосовувати когнітивне моделювання для управління ризиками ПАЕ та виявлення їхніх взаємних впливів.

Для визначення ефективності організації управління ризиками необхідною умовою є їх класифікація [8]. Була проведена класифікація ризиків альтернативної енергетики за видами [9] та зроблено кількісний аналіз ризиків ПАЕ [10].

Ризики ПАЕ були розбиті на таки групи: стратегічні ризики, операційні ризики, технологічні ризики, технічні ризики, інвестиційні ризики, виробничі ризики, політичні ризики, соціальні ризики, нормативно-законодавчі ризики, ринкові ризики, міжнародні ризики, форс-мажорні ризики. Для оцінки ризиків ПАЕ була використана матриця ймовірностей та впливу ризиків.

Після проведення аналізу матриці зроблено висновки, що в ПАЕ високими ризиками є стратегічні, операційні, технологічні, технічні, інвестиційні, виробничі, політичні та нормативно-законодавчі ризики [11].

Побудуємо когнітивну карту для високих ризиків проектів альтернативної енергетики та проаналізуємо взаємовплив один на одного (табл. 1).

Таблиця 1

Когнітивна карта ризиків проектів альтернативної енергетики

	R_1	R_2	R_3	R_4	R_5	R_6	R_7	R_8
R_1	0	+	+	+	+	+	0	0
R_2	0	0	+	+	0	+	0	0
R_3	0	0	0	+	+	+	0	0
R_4	0	0	+	0	0	+	0	0
R_5	+	+	+	+	0	+	0	0
R_6	+	0	0	+	0	0	0	0
R_7	+	+	0	+	+	+	0	+
R_8	+	+	0	0	+	+	+	0

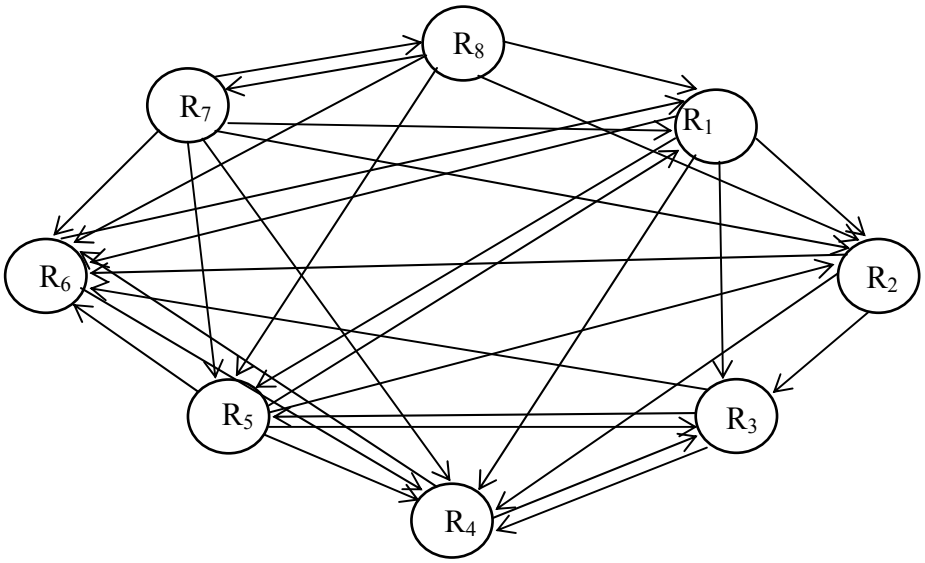


Рис. 1. Когнітивна модель високих ризиків ПАЕ

В таблиці високі ризики ПАЕ представлені таким чином:

R_1 – стратегічні ризики;

R_2 – операційні ризики;

R_3 – технологічні ризики;

R_4 – технічні ризики;

R_5 – інвестиційні ризики;

R_6 – виробничі ризики;

R_7 –політичні ризики;

R_8 –нормативно-законодавчі ризики.

Оскільки когнітивна карта дає можливість лише відобразити той факт, що ризики ПАЕ певним чином впливають один на одного, для отримання повної картини динаміки впливів в залежності від зміни ситуації пропонується перехід до когнітивної моделі, яка представляється за допомогою функціонального графу з вершинами – ризиками та дугами, які показують відповідну залежність між ними (рис. 1).

На когнітивній моделі ризиків їхні обопільні впливи зображено тільки за допомогою стрілок – оскільки збільшення одного ризику завжди в ПАЕ призводить до збільшення іншого ризику, пов'язаного з ним, на всіх стрілках маються на увазі тільки знаки «плюс».

Висновки. Когнітивне моделювання процесу управління ризиками ПАЕ дозволить:

- виявити і формалізувати причинно-наслідкові зв'язки, що існують між основними внутрішніми та зовнішніми ризиками ПАЕ та джерелами їх виникнення;
- оперативно враховувати умови швидкої мінливості факторів зовнішнього і внутрішнього середовища;
- прогнозувати настання різних ситуацій і, аналізуючи їх, приймати адекватні заходи по ефективному управлінню ризиками ПАЕ.

Література:

1. Енергетична стратегія України на період до 2030 року і проблеми задоволення потреб енергетики у землі [Електронний ресурс] // Режим доступу: http:// http://zakon1.rada.gov.ua/signal/kr06145a.doc. – Назва з екрану.
2. Про електроенергетику : Закон України / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : Відомості Верховної Ради України від 23.01.1998, 1998. – № 1, стаття 17-1.
3. Семко І.Б. Особливості проектів використання нетрадиційних джерел енергії / Семко І.Б., Борисова Н.І. // Тези доповідей X міжнародної конференції «Управління проектами у розвитку суспільства». – К.: КНУБА, 2013. – 300с. 225-227.
4. Борисова Н.І. Управління ризиками ПАЕ / Борисова Н.І. // Актуальні питання розвитку суб'єктів господарювання в умовах економічної нестабільності: матеріли Науково-практичної конференції молодих учених / Вищий навчальний заклад «Університет економіки та права «КРОК». – К.: Університет економіки та права «КРОК», 2013. – 554 с.
5. Чефранова М.А. Когнитивный метод анализа и моделирования кредитного риска как эффективный способ поддержки принятия управленческих решений в коммерческих банках // Креативная экономика. — 2011. — № 11 (59). — с. 45-50. — http://www.creativeconomy.ru/articles/14229/
6. Горелова Г.В., Захарова Е.Н., Радченко С.А. Исследование слабоструктурированных проблем социально-экономических систем. Когнитивный подход. – Ростов-на-Дону:Изд-воРост. ун-та, 2006. – 331 с.
7. Борисова Н.І. Когнітивне моделювання індикаторів збалансованої цінності проектів альтернативної енергетики / Борисова Н.І.. Шор О.М. // Матеріали X міжнародної науково-практичної конференції «Управління проектами: стан та перспективи». – Миколаїв : НУК, 2013. –348с.
8. Івченко І.Ю. Моделювання економічних ризиків і ризикових ситуацій. Навчальний посібник. / Івченко І.Ю. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 344 с.
9. Данченко О.Б. Класифікація ризиків в проектах / О.Б. Данченко // Восточно-европейский журнал передовых технологий. Интегрированное стратегическое управление, управление проектами и программами развития предприятий и территорий, 2012 – 1/12 (55) – С. 26–28.
10. Рощин В.М. Управление проектами Учеб. пособие. / Рощин В.М. – Владивосток : ТГЭУ, 2007. – 204 с.
11. Данченко О.Б. Методи управління ризиками ПАЕ / Данченко О.Б., Борисова Н.І. // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Збірник наукових праць. Серія : Стратегічне управління портфелями, програмами та проектами. – Х. : НТУ «ХПІ». – 2014. – № 2 (1045). – 140 с.

Danchenko E.B.
PhD
Poskrypko Yu.A.
Senior Lecturer
University of Economics and Law «KROK», Ukraine

MEDICAL ANALOGIES IN PROJECT MANAGEMENT

Данченко Е.Б.
к.т.н., доцент,
Поскрипко Ю.А.
ст. преподаватель
Университет экономики и права «КРОК», Украина

МЕДИЦИНСКИЕ АНАЛОГИИ В ПРОЕКТНОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

In the article the semantic analysis of certain terms of project management and medicine is held. Using the method of triads system definitions found in similar terms discussed and interesting conclusions about the use of medical approaches in project management.

Key words: *project, health, success of the project, the life cycle of the project, project management, deviations in the project, the quality of the project, the quality of life.*

В статье проводиться семантический анализ некоторых терминов проектного менеджмента и медицины. С помощью метода системных триад дефиниций найдены аналогии в рассмотренных терминах и сделаны интересные выводы о использовании медицинских подходов в управлении проектами.

Ключевые слова: *проект, здоровье, успех проекта, жизнь, жизненный цикл проект, управление проектами, отклонения в проекте, качество проекта, качество жизни.*

Введение. Проектный менеджмент является методологией, которая интегрирует знания из многих других наук – экономики, менеджмента, математики, технических других наук. Это естественно, поскольку проект – это система, состоящая из элементов разнообразной природы, для управления которыми необходимы различные инструменты и подходы.

Анализ последних исследований. Достаточно удобны для понимания и описания таких элементов медицинские аналогии. Ранее, И. Адизесом была предложена концепция организационных патологий и болезней роста организации, а в последнее время стали появляться научные исследования, которые предлагают использовать медицинские аналогии в управлении проектами [1, 2]. По мнению авторов, медицинские аналогии могут найти обоснованное применение в методологии управления проектами. Проанализируем некоторые аналогии из этих двух областей знаний.

Цель исследований. Найти аналогичные понятия в управлении проектами и медицине, проанализировать их, применить метод аналогий.

Материалы исследований.

1. Жизненный цикл проекта – Жизнь человека.

Жизненный цикл проекта – набор фаз, через которые проходит проект с момента его инициации до момента закрытия. Фазы, как правило, являются последовательными, а их названия и количество определяются потребностями в управлении и контроле организации или организаций, вовлеченных в проект, характером самого проекта и его прикладной областью. Проект может быть разбит на фазы в зависимости от функциональных или частичных целей, промежуточных или поставляемых результатов, определенных контрольных событий внутри общего содержания работ или доступности финансов [3].

Фазы, как правило, ограничены во времени, и имеют начальную и конечную или контрольную точку. Жизненный цикл может документироваться в рамках методологии. Жизненный цикл проекта может определяться или формироваться уникальными аспектами организации, отрасли или используемой технологии. В то время как каждый проект имеет

определенное начало и окончание, конкретные результаты и действия, имеющие место в этом промежутке, широко варьируются для каждого проекта. Жизненный цикл обеспечивает базовую структуру для управления проектом, независимо от включенных в него конкретных работ [3].

Проанализируем данный термин с помощью усовершенствованного метода системных триад дефиниций, который ориентируется на семантическую формулу системной триады [4, 5]:

Целостность

Элементность Связанность

Элементостью дефиниции «жизненный цикл проекта» являются фазы, через которые он проходит, связанностью – процесс прохождения проекта через фазы, целостностью – сам проект:

Проект

Фазы Прохождение

Сравним определение жизненного цикла проекта с понятием жизни человека.

Жизненный цикл в биологии – период от деления до деления у низших организмов или период от рождения до смерти – у высших многоклеточных организмов. Жизнь – период существования отдельно взятого организма от момента возникновения до его смерти (онтогенез) [6].

Элементостью дефиниции «жизнь» являются разные моменты жизни, связанностью – процесс существования организма от момента к моменту, целостностью – сам организм:

Организм

Моменты Существование

Прослеживаются следующие аналогии:

– каждый проект есть отдельный организм, уникальный по своей природе и определению и имеющий свой жизненный цикл;

– жизненный цикл проекта – это «жизнь» проекта, разбитая на определенные фазы (инициация – младенчество, планирование – юность, реализация – зрелость, завершение – старость).

2. Успех (успешность) проекта – Здоровье человека.

Успешность проекта может быть определена следующим образом: успех управления проектом + успех продукта. Чтобы можно было считать проект полностью успешным, он должен быть успешным в обоих направлениях. Чтобы максимизировать шансы успешного завершения проекта, участники должны не только договориться о критериях успешности, но и согласовать между собой, кто будет отвечать за обеспечение соответствия каждому критерию [7].

Успех управления проектом – мера «успешности процесса». Разработала ли проектная команда разумный план по достижению целей проекта и выполнила ли она этот план должным образом? Успех управления проектом всегда можно измерить при завершении проекта, а факторы, которые влияют на успешность управления проектом, обычно контролируемы проектной командой [7].

Измеряя успешность управления проектом, проектная команда и участники могут внести свой вклад в процесс повышения квалификации в целом по организации, закладывая таким образом почву для усовершенствования проектного управления в будущем [7].

Успешность продукта является мерой «успешности проекта» – решил ли продукт проекта проблему, для решения которой он был создан? Успешность продукта иногда нельзя измерить спустя недели, месяцы и даже годы после завершения проекта, а факторы, влияющие на успех продукта, могут находиться вне контроля проектной команды [7].

В связи с тем, что проекты являются временными по своей сути, успех проекта должен определяться в терминах завершения проекта в рамках таких ограничений, как содержание, сроки, стоимость, качество, ресурсы и риск, как согласовано между руководителями проектов и вышестоящим руководством [3].

Элементостью дефиниции «успех проекта» являются такие ограничения проекта, как содержание, сроки, стоимость, качество, ресурсы и риск, связанностью – согласованность между руководителем проекта и вышестоящим руководством, целостностью – сам проект:

Проект

Ограничения Согласованность

Успех проекта должен связываться с последними базовыми планами, одобренными уполномоченными заинтересованными сторонами. Руководитель проекта несет ответственность и отчитывается за определение реалистичных и достижимых границ проекта и исполнение проекта в рамках одобренных базовых планов [7].

Сравним определение успеха проекта с определением здоровья человека.

П. И. Калью рассмотрел 79 определений здоровья, сформулированных в разных странах мира, в различное время и представителями различных научных дисциплин [8]. Среди определений встречаются следующие [9]:

Здоровье – нормальная функция организма на всех уровнях его организации, нормальный ход биологических процессов, способствующих индивидуальному выживанию и воспроизводству.

Здоровье – динамическое равновесие организма и его функций с окружающей средой.

Здоровье – участие в социальной деятельности и общественно полезном труде, способность к полноценному выполнению основных социальных функций.

Здоровье – отсутствие болезни, болезненных состояний и изменений.

Здоровье – способность организма приспосабливаться к постоянно изменяющимся условиям внешней среды.

Здоровье – состояние любого живого организма, при котором он в целом и все его органы способны полностью выполнять свои функции.

Проанализируем семантику последнего определения. Элементостью дефиниции «здоровье» являются органы организма, связностью – выполнение своих функций органами, целостностью – сам живой организм:

Организм

Органы Выполнение функций

Прослеживаются следующие аналогии:

– организм человека – это проект, который является уникальным;

– успешный проект – это здоровый организм, где деятельность идет согласно базовому плану проекта, но как не бывает полностью здоровых людей, так не бывает и полностью «здоровых» проектов – практика показывает, что в процессе жизненного цикла проекта всегда есть отклонения, но если эти отклонения вписываются в ограничения проекта, заданные заказчиком проекта, он может считаться успешным. Так и человек считает себя здоровым сообразно своему возрасту и своим представлениям о здоровье, в рамках заданных обществом или самим человеком ограничений.

3. Отклонения в проекте – Болезни человека.

Проектные отклонения – несовпадения фактических и плановых результатов проекта, причины таких несовпадений, методы и технологии, которые позволяют справляться с такими ситуациями в проекте [10].

Отклонение – измеримое отклонение, отступление или расхождение с известным базовым планом или ожидаемым значением [3].

Элементостью дефиниции «отклонение в проекте» являются параметры, значения плана, связностью – отклонение, отступление, расхождение, целостностью – сам проект:

Проект

Параметры, значения Отклонения, расхождения

Болезнь, заболевание (лат. morbus) – это возникающие в ответ на действие патогенных факторов нарушения нормальной жизнедеятельности, работоспособности, социально полезной деятельности, продолжительности жизни организма и его способности адаптироваться к постоянно изменяющимся условиям внешней и внутренней сред при

одновременной активизации защитно–компенсаторно–приспособительных реакций и механизмов [11].

Болезнь – это нарушение нормальной жизнедеятельности организма при действии на него повреждающих агентов, в результате чего понижаются его приспособительные возможности [12].

Элементостью дефиниции «болезнь» являются приспособительные возможности, связностью – действия повреждающих агентов, целостностью – организм:

Организм

Возможности Действия

Прослеживаются следующие аналогии:

– отклонения в проекте – это его «болезни», которые нарушают его нормальную жизнедеятельность согласно планам;

– в проекте необходимо управлять отклонениями для минимизации потерь и достижения успеха, также как болезни человека необходимо лечить для минимизации потерь здоровья и достижения лучшего качества жизни.

4. Качество проекта – Качество жизни.

Качество как поставляемый выход или результат – это «степень соответствия совокупности присущих характеристик требованиям» [13].

Качество проекта – это целостная совокупность характеристик объекта, относящихся к его способности удовлетворять установленные или предполагаемые потребности [14].

Элементостью дефиниции «качество проекта» являются характеристики, потребности, связностью – процесс удовлетворения, целостностью – сам проект:

Проект

Характеристики, потребности Удовлетворение

В управлении проектом принято различать четыре ключевых аспекта качества [15]:

– качество, обусловленное соответствием рыночным потребностям и ожиданиям. Достигается благодаря определению и актуализации потребностей и ожиданий потребителя в целях их удовлетворения, а также благодаря точному анализу возможностей рынка;

– качество разработки и планирования проекта. Достигается путем тщательной разработки самого проекта и его продукции;

– качество выполнения работ по проекту в соответствии с плановой документацией. Обеспечивается путем поддержания соответствия реализации проекта его плану и обеспечения разработанных характеристик продукции проекта и самого проекта;

– качество материально-технического обеспечения проекта. Достигается посредством материально-технического обеспечения проекта на протяжении всего его жизненного цикла.

Применительно к медицине, качество жизни – это интегральная характеристика физического, психологического, социального и эмоционального состояния пациента, оцениваемая исходя из его субъективного восприятия [16].

Элементостью дефиниции «качество жизни» являются различные состояния, связностью – процессы оценки, субъективного восприятия, целостностью – пациент:

Пациент

Состояния Оценка, субъективное восприятие

Качество жизни как система включает в себя качество человека, качество образования, качество культуры, качество среды обитания (экологии), качество социальной, экономической и политической организации общества. Здоровье – синтетический индикатор качества жизни [17]. Согласно мнению экспертов ООН, социальная категория качества жизни включает 12 параметров, из которых на первом месте стоит здоровье.

Прослеживаются следующие аналогии:

– качество проекта определяет заказчик, качество жизни – сам человек;

– качество проекта и качество жизни – интегрированные показатели, которые состоят из множества различных параметров;

– качество проекта требует управления, качеством жизни также необходимо управлять с целью его повышения;

– управляя «качеством жизни проекта», «лечим его болезни» и достигаем большего успеха проекта на каждом этапе его жизненного цикла.

Выводы. Таким образом, применяя метод аналогии к этим двум наукам – медицине и управлению проектами, можно сделать выводы, что поскольку и проект и организм человека – это системы, а медицинские и проектные термины имеют прямые аналогии, значит - и медицинские подходы к управлению проектами также могут быть перенесены по аналогии.

Литература:

1. Бушуев С.Д. Организационные патологии управления проектами / [Бушуев С.Д., Бушуева Н.С., Харитонов Д.А., Рогозина В.Б.] // Управління розвитком складних систем – К. : КНУБА, 2012 – №10. – с. 5–8.
2. Бушуев С.Д. Синдром управління проектами / Бушуев С.Д., Харитонов Д.А., Рогозина В.Б. // Управління розвитком складних систем – К. : КНУБА, 2012 – №9. – с. 8–10.
3. Руководство к Своду знаний по управлению проектами (Руководство PMBOK®). – Пятое издание. Project Management Institute, Inc. 2013 – 614 p.
4. Баранцев Р.Г. Системная триада дефиниции // Международный форум по информации и документации. – 1982, т.7, №1. – С.9–13.
5. Рач В.А. Стратегический потенциал предприятия в условиях новой экономики. // Управління проектами та розвиток виробництва: Зб.наук.пр. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В.Даля, 2002. – № 1. – С. 5.
6. Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка: 80 тыс. слов и фразеологических выражений / Российская академия наук. Институт русского языка им. В. В. Виноградова. – 4-е изд., дополненное. – М.: Азбуковник, 1999. – 944 с. – ISBN 5-89285-003-X.
7. О критериях успешности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://pmworld.psmconsulting.ru/talks/hints/item/24-o-kriteriyakh-uspeshnosti. – название с экрана.
8. Калью П.И. Сущностная характеристика понятия «здоровье» и некоторые вопросы перестройки здравоохранения: обзорная информация. – М., 1988. – 158 с.
9. Психология здоровья: новое научное направление // Психология здоровья / под редакцией Г.С. Никифорова. – СПб.: Питер, 2003. – 607 с. – (Учебник для вузов). – 644 с.
10. Товб А.С., Ципес Г.Л. Управление проектами: стандарты, методы, опыт. – 2-е изд., стер. – М.: ЗАО «Олімп-Бизнес», 2005. – 240 с.: ил.
11. Википедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki – название с экрана.
12. Патологічна фізіологія (Підручник для студентів мед. вузів) / Н.Н. Зайко, Ю.В. Биць, О.В. Атаман та ін. – К.: «Логос», 1996. – 644 с.
13. International Standards Organization. 2008. ISO 9000:2005. Quality Management Systems – Fundamentals and Vocabulary. Geneva, Switzerland: ISO.
14. Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г. Управление проектами: Учеб. пособие. – М.: Омега–Л, 2005. — 664 с.
15. Управление проектом. Основы проектного управления: Учебник / Кол. авт. под ред. М. А.Разу. – М.: КНОРУС, 2006. – 768 с.
16. Новик А. А., Ионова Т. И. Руководство по исследованию качества жизни в медицине. 2–е издание / Под ред. акад. РАМН Ю. Л. Шевченко. – М.:ЗАО «ОЛМА Медиа Групп», 2007. – 320с.
17. Качество жизни [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://studyport.ru/ekonomika/kachestvo-zhizni – название с экрана.

Kviatkovskiy K.V.,
Kobchenko A.A.

Oles Honchar Dnipropetrovs'k National University, Dnipropetrovs'k, Ukraine

IMPACT OF DELEGATION OF AUTHORITY TO THE MANAGERS ACTIVITIES

Квятковський К.В.
Кобченко А.А.

Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара, м. Дніпропетровськ, Україна

ВПЛИВ ДЕЛЕГУВАННЯ ПОВНОВАЖЕНЬ НА ДІЯЛЬНІСТЬ КЕРІВНИКА

In this article the characteristics of the delegation of authority and their impact on the managers activity were theoretical analyzed. Also types, purpose, method of delegation were considered. The role of delegation in management and head of employees were reviewed. Typical problems and errors in the delegation of authority were considered. This article can be useful for managers at different levels.

Key words: *delegation, authority, management, effecting*

Виконаний теоретичний аналіз особливостей делегування повноважень та їх впливу на діяльність керівника. Розглянуті види, цілі, метод делегування повноважень. Досліджена роль делегування в управлінській діяльності керівника та роботі співробітників. Розглянуті типові проблеми та помилки при делегуванні. Може бути корисною для керівників різних рівнів.

Ключові слова: *делегування, повноваження, управління, ефективність.*

Сьогодні, зважаючи на умови розвитку суспільства, до керівника або менеджера висуваються дуже жорсткі умови щодо його компетентності та управлінської майстерності. Одним з головних аспектів цієї майстерності є здатність до організації професійної діяльності підлеглих, а також самоорганізації. Але це не означає, що менеджер має бути так званим «універсальним солдатом», який самотужки виконує усю роботу і намагається охопити всю діяльність підприємства. Керівник обов'язково повинен вміти ефективно делегувати повноваження. Саме від правильності цього делегування, від вміння знаходити «золоту середину» в ньому, щоб працівник мав усі права і можливості для виконання поставленого завдання, але в той же час і не міг розслабитись через надлишкові повноваження, що були йому делеговані, і залежить професіоналізм керівника.

Метою даної статті є дослідження впливу процесу делегування повноважень на управлінську діяльність, а також дослідження методів підвищення ефективності управлінської діяльності за допомогою делегування повноважень.

Для кожного керівника повинно бути зрозумілим те, що делегування, з одного боку покращує ефективність роботи менеджера, звільняючи його від роботи, яку можуть виконати працівники менш професійні, або менш досвідчені, наприклад певну рутинну роботу, тим самим дозволяючи менеджеру займатися своїми прямими обов'язками, роботою яка потребує всього його професіоналізму та вміння. А з іншого боку, делегування повноважень є засобом підвищення компетентності підлеглих, воно привчає їх мислити самостійно, сприяє саморозвитку.

Зберігаючи за собою розробку стратегії, контроль і загальне управління, менеджер повинен передавати вирішення менш значних проблем, права і відповідальність підлеглим, які мають необхідні знання, досвід та зацікавленість брати участь в управлінні. Внаслідок цього в рамках управлінської структури проходить перерозподіл прав, обов'язків і відповідальність між її суб'єктами.

М. А. Урбан розглядає делегування повноважень як комплекс дій перед делегуванням, безпосередньо під час передачі повноважень, а також після процесу делегування. До цих дій вона відносить: вміння приймати рішення, чітко формулювати задачу, входити в емоційний контакт з підлеглим, мотивувати підлеглого на виконання роботи, контроль за виконанням роботи [1]. Тобто за підходом М. А. Урбан, делегування повноважень є алгоритмом дій, що складається з трьох основних етапів і недотримання хоча б одного з них призводить до зниження ефективності делегування задачі.

Делегування повноважень є засобом, за допомогою якого, менеджер розподіляє завдання серед підлеглих, задля досягнення цілей, які ставить перед собою організація, фірма,підприємство. Це є необхідним через те, що всі обов'язки, які покладені на керівника, навіть ті, що відносяться до його прямих обов'язків, він просто нездатний виконати самотужки, бо ці задачі є різнобічними, а час і досвід менеджера є обмеженими. Тому делегування повноважень є одним з першочергових завдань менеджера: залишаючи за собою стратегічне планування, контроль, і загальне управління, керівник передає менш значні обов'язки та повноваження своїм підлеглим. М. П. Фоллет, один із класиків менеджменту, зазначила, що сутність управління полягає в умінні добиватися виконання роботи іншими. Тому делегування — це акт, що перетворює людину на керівника [2].

Не дивлячись на своє фундаментальне значення, делегування повноважень є однією з найбільш неправильно застосовуваних концепцій управління. Не маючи повного розуміння необхідності делегування, або підвищення його ефективності, багато підприємців терпіли невдачу саме на стадії, коли їх підприємство ставало великим і керівник просто не міг самотужки справитись з усіма покладеними завданнями.

У діяльності організації взагалі та менеджера особисто, існують задачі та види роботи які можна і потрібно делегувати, а є навпаки ті, які делегувати небажано. Зазвичай делегують завдання пов’язані з:

- рутинною працею, яка не вимагає особливих навичок від менеджера, але віднімає багато часу;
- підготовча робота, де проходить збір інформації;
- спеціалізована робота, що вимагає наявності особливих навичок. Всі повноваження,пов’язані з такою діяльністю делегуються, бо самотужки менеджер не здатний виконати всі види подібної роботи.

Натомість в роботі менеджера присутні наступні види діяльності, які не можна делегувати, бо це може призвести до великих проблем. До такої діяльності відносять:

- розробку загальної політики діяльності організації чи підрозділу;
- прийняття рішень в умовах нестачі часу, критичної ситуації чи підвищеного ризику;
- загальне керівництво;
- розгляд конфіденційних питань, а також пов’язаних з заохоченням та покаранням [3].

Повноваження завжди обмежені. У деяких випадках ці обмеження настільки змінюють сутність повноважень, що потрібно розглядати зв'язки між рівнями повноважень, що виявляються у вигляді двох загальних типів. Розрізняють лінійні та апаратні (штабні) повноваження, і треба зазначити що обидва типи можуть застосовуватися в різних формах.

Лінійні повноваження надають керівнику законну владу для спрямування діяльності безпосередніх підлеглих на досягнення цілей організації.

Керівник, що має лінійні повноваження, також має право приймати деякі рішення та діяти в певних ситуаціях без узгодження з іншими керівниками в межах, визначених організацією, законом або звичаями. Делегування лінійних повноважень створює ієрархічні рівні управління організації. Процес створення ієрархії називається скалярним процесом, у результаті створюється скалярний ланцюг чи ланцюг команд (рис. 1.1). Ланцюг команд який створений шляхом делегування повноважень, є характерною ознакою всіх формальних організацій, окрім найменших. Однак існують випадки, коли лінійні повноваження не задовольняють потреби організації. Це може бути пов'язано зі змінами у навколишньому середовищі, ускладненням виробничої технології, необхідністю використання кваліфікованих кадрів різних з галузей (планування, бухгалтерського обліку, обчислювальної техніки, технологів, інженерів, програмістів). Ці фахівці утворюють адміністративні, штабні апарати управління в організації.

Штабні повноваження – право радити чи допомагати керівникам, що мають лінійні повноваження, а також штабному персоналу

Рекомендаційні повноваження є найбільш обмеженими і зводяться до консультування лінійного керівництва. Введення процедури обов’язкового погодження забезпечує розширення консультаційних повноважень і зобов’язує лінійне керівництво погоджувати певне коло рішень за штабним апаратом. Паралельні повноваження представляють собою подальше розширення штабних повноважень і включають право відхиляти певні рішення лінійного керівництва. Функціональні повноваження означають забезпечення штабного апарату права як пропонувати, так і забороняти певні дії та рішення в межах своєї компетенції.

Делегування переслідує три основні цілі: Розвантажити вищих керівників, звільнити їх від поточних проблем і створити найкращі умови для вирішення стратегічних та

перспективних завдань управління; Активізувати людський фактор, збільшити залучення та зацікавленість робітників; Підвищити дієздатність нижчих ланок.

Чим більше і частіше керівник використовує метод делегування, тим оптимальнішою стає і організація виконання задачі загалом. Делегування повноважень співробітниками психологічно передбачає поєднання довіри і вимогливості - це базовий принцип, який працює на створення комунікативного простору: довіряючи, менеджер надає підлеглим можливість максимально використати свій досвід, знання і здібності у виконанні завдань, а вимагаючи від них, він підвищує відповідальність працівників за їх якість і терміни виконання. Окрім того, делегування повноважень створює атмосферу довіри і невимушеності, що також змушує підлеглих ставитися до своєї роботи більш відповідально.

Метод делегування повноважень заснований на подоланні негативної залежності працівників, які вимушені підкорятися вимогам керівника, а з іншого боку — на подоланні залежності керівника від працівників, який вимушений відповідати за загальну якість, обсяги і терміни виконання підлеглими робіт. Приходячи працювати в компанію, працівники ніби то заздалегідь погоджуються, що будуть виконувати задачі поставлені менеджером. Але, знаходячись в залежності від нього, вони можуть психологічно компенсувати цю незручність, по-перше, довірою до нього; по-друге, домовленістю про границі своїх обов'язків; по-третє, можливістю висловлювати свої власні пропозиції; по-четверте, вимогою забезпечення зі сторони керівника необхідною допомогою у тих чи інших робочих ситуаціях. Тільки при таких обставинах менеджер має моральне право приймати рішення за своїх підлеглих [5].

Рішення стають управлінськими саме тому, що засновані на компенсаційному «зворотному зв'язку» із виконавцями. Досвідчений менеджер формує такі зв'язки, бо бере на себе усю відповідальність за реалізацію поставлених задач, яку важко витримувати поодинці. Він не може передати цю відповідальність підлеглим, але він може пом'якшити свої сумніви їх довірою, розширенням сфери обов'язків, ініціативністю і задоволенням їх потреби у підтримці і допомозі з його сторони, особливо в критичних ситуаціях.

Необхідно враховувати те, що багато з тих, хто прагне просуватися по службі, вагаються - чи брати на себе певні повноваження і чи використовувати їх? Іноді вони намагаються думати про себе як про начальника, але водночас не хочуть виконувати роботу керівника, а під час планової перевірки з'ясовується, що вони задоволені своїм становищем і звикли виконувати лише те, що їм кажуть. Дехто зі співробітників просто нездатний керувати іншими через несформоване мистецтво роботи з людьми, малий життєвий досвід чи недостатню соціально-психологічну зрілість. Основним завданням керівника є зведення до мінімуму труднощів, що виникли, усунути їх як можна швидше і з найменшим збитком, відрегулювати робочий процес так, щоб надолужити втрачений час і вийти в рамки робочого графіка чи переглянути його, якщо у тому є потреба. Така робота вимагає права вирішувати всі питання самостійно.

Також менеджеру потрібно детально зрозуміти наслідки неделегування своїх повноважень. Відмова від делегування іншим частини своїх повноважень прирікає керівника на постійне "смикання" і поступове заглиблення у вирішення дрібних питань, які міг би не гірше вирішити підлеглий. Приходячи до начальника по розпорядження щодо кожної дрібної справи, підлеглі даремно гають свій час. Маючи легкий доступ до керівника, оскільки вони зобов'язані одержувати розпорядження, необхідні для виконання доручених їм функцій, підлеглі змушують менеджера миттєво приймати рішення з питань, що мають розглядатися помірковано, без спіху. А це зрештою, може призвести до ризику прийняти ним більше невірних рішень, ніж це зробили б його підлеглі. Але за будь-яку помилку у колективі відповідати доведеться все одно менеджеру. Водночас відмова від делегування повноважень призведе до позбавлення підлеглих відчуття ініціативи і самостійності, до втрати ними поваги, бо вони нічого не зможуть вирішити без керівника. Підлеглі стають нетерплячими, збудженими і злопам'ятливими, якщо не отримують необхідні їм негайно розпорядження. Вони перестають ототожнювати себе з керівництвом і мовчазно приєднуються до груп, які

ворожо ставляться до нього, або ж мобілізують усі свої маленькі права, які вони мають, і починають зганяти своє розчарування на підлеглих, змушуючи їх дотримуватися дріб'язкових правил шляхом дрібних причіпок [4].

Задля ефективного делегування повноважень, потрібно об'єктивно визначити досягнення та можливості кожного співробітника, допомагати, радити їм, а в разі необхідності накладати стягнення за провину. Треба встановити як реагує працівник на ті чи інші дії, в подальшому це допоможе досягати результату при делегуванні повноважень.

Перед тим як делегувати повноваження, потрібно чітко визначити, які цілі переслідує це делегування і чого менеджер очікує від підлеглих. Також треба чітко визначити час, коли ці цілі повинні бути досягнуті і в якій формі про це буде повідомлено. Необхідно досягти повної зрозумілості в цих питаннях і від цього будувати контроль. Тут вже не можна допускати жодної ліберальності. Якщо, наприклад, доповідь про виконану роботу повинна була бути на столі керівника в понеділок о другій, а він там опинився в половині третього, то співробітник запізнився. Це, як на перший погляд може здатися, не педантизм, а важливіший пункт забезпечення жорсткої трудової дисципліни. Чіткий контроль за результатами праці та жорстка дисципліна є найголовнішими передумовами до ефективного делегування.

Основна відмінність делегування повноважень від звичайного оперативного управління полягає в тому, що делеговані повноваження зазвичай не входять в коло обов'язків підлеглого, тобто співробітнику доручують зробити те, що по суті він не повинен робити. Саме тому, «психологічна тональність» при делегуванні, є дещо іншою, вона наближується не до приказів чи вказівок, як при оперативному управлінні, а скоріше до прохання. Делегування повноважень є дуже тонким інструментом управління, який при правильному його використанні може стати механізмом для вивільнення великих часових резервів для менеджера і надати йому можливість займатися найважливішими завданнями, а з іншого боку, зловживання чи некоректне застосування делегування може завдати шкоди як авторитету самого менеджера, так і діяльності організації в цілому.

Великою проблемою менеджерів, а особливо менеджерів в Україні є саме делегування повноважень. Для багатьох з них, аксіомою є видозмінений вислів Людовіка XIV «Держава – це я» – «Бізнес – це я». Вони звикли виконувати все самостійно і відводити співробітникам лише другорядні ролі, в рамках функціоналу їх посади. Такі керівники не довіряють делегуванню і це викликано в першу чергу недовірою до своїх підлеглих, страхом того, що вони лише все занапастять. Але вони просто не до кінця розуміють всіх переваг делегування повноважень. Окрім головної своєї переваги – економії часу керівника, делегування повноважень має й інші переваги, які позитивно впливають на діяльність керівника: Наближає управлінське рішення до «точки виникнення проблеми (задачі); Дає змогу розвивати та навчати співробітників; Формує команду і дозволяє виявити управлінський резерв; Дає можливість більш ефективно вирішувати стратегічні задачі; Економить сили та енергію; Розвиває управлінські (в тому числі і лідерські) властивості; Дозволяє досягти високого рівню культури управлінської діяльності.

Проблема виконання функцій підлеглих, також є актуальною для України. Більшість вітчизняних менеджерів виконують роботу за своїх підлеглих і в той же час нарікають на те, що немає кому делегувати цю роботу. І це не тільки провина самих менеджерів, а і вищого керівництва, яке поставило їх на керуючу посаду. Існує об'єктивна причина цьому явищу. В нашій країні зазвичай керівниками стають ті, хто краще інших «продавав продукт», «аналізував ринок», а не ті хто найкраще керував людьми, і стаючи керівником, ця людина продовжує «продавати», «аналізувати», забуваючи про те, що тепер її завдання полягає не у виконанні «за» співробітників, а зробити так, щоб ці самі співробітники зробили це краще за нього. Цю задачу неможливо вирішити без делегування підлеглим повноважень. Делегування потребує часу та сил, але у довгостроковій перспективі, керівник переконається що це того варте.

Зазвичай менеджери делегують повноваження підлеглим лише тоді, коли відчувають перевантаженість чи перевтому. В залежності від конкретної ситуації, рівню завантаженості і

втоми керівника, він делегує підлеглим більше чи менше функцій. З часом, керівник може забрати їх, якщо буде вважати це доцільним. Подібна практика є прямим відголоском авторитарного стилю керівництва, який був і є дуже поширеним в нашій країні, і таке делегування створює додаткові незручності для підлеглих. Делегування не повинно залежати від фактичної завантаженості менеджера, хоча воно і покликане звільнити його від рутини [5].

Аналіз практики делегування повноважень підлеглим дозволив сформулювати декілька достатньо проблемних ситуацій, які виникають в процесі делегування повноважень та відповідальності. Їх можна назвати «пастками делегування», бо по суті вони блокують процес делегування. І ось основні із них [1]:

- зворотне делегування;
- переделегування;
- самоделегування.

Висновки. Делегування повноважень означає передачу підлеглим тих прав, які їм необхідні для прийняття рішень у процесі виконання конкретної роботи. Разом з тим, делегування не означає, що вищий керівник зовсім відмовляється від прав і обов'язків вирішувати делеговані питання. Він несе повну відповідальність за всі дії підлеглих, яким він делегував свої повноваження. Підлеглий у свою чергу повністю відповідає перед керівником як за якість рішень, так і за затримки у рішенні делегованих йому питань. Керівник, який не може ефективно делегувати повноваження, ставить межу власної влади. Процес делегування повноважень нерозривно пов'язаний з різними факторами які активно впливають на підвищення ефективності в організації. Делегувати необхідно операції, що повторюються й плануються, а виконання їх може забезпечити високу якість прийняття рішень. Делегування направлено на підвищення ефективності управління, тоді менеджер звертає найбільшу увагу на найважливіші завдання. Перевагу треба давати делегуванню тих питань, у яких підлеглі компетентні, а також завдань, виконання яких пов'язано зі значними витратами часу. Мистецтво делегування полягає в умілому поєднанні специфічних методів і знань психології підлеглих, взаємної довіри.

Література:

1. Урбан М. А. Успех чужими руками. Эффективное делегирование полномочий / М.А.Урбан. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 155 с.
2. Дикань Н. В. Менеджмент: навч. посібник / Н.В. Дикань, І.І. Борисенко. – К.: Знання, 2008. – 389 с.
3. Матеріали інформаційного сайту Бібліотека економіста [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://library.if.ua/book/3/365.html
4. Ходаківський Є. І. Психологія управління: Підручник / Ходаківський Є. І., Богоявленська Ю. В., Грабар Т. П. 3-тє вид. перероб. та доп. - К.: Центр учбової літератури, 2011. - 664 с.
5. Календжян С. О., Бёме Г. Делегирование полномочий и ответственности: система эффективного управления / С. О. Календжян, Г. Бёме. – М.: Дело, 2007. – 280 с.

Krups'kyy O. P.

Candidate of Science in Psychology, Associate Professor

Rumiantseva A. A.

Dnepropetrovsk National University of Oles Gonchar, city Dniepropetrovsk, Ukraine

FEATURES ORGANIZATIONAL CULTURE COMPANY «NESTLE UKRAINE"

Крупский А.П.

к.психол.н., доцент

Румянцева А.А.

Дніпропетровський національний університет ім. Олеся Гончара, Україна

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ КОМПАНИИ «NESTLE УКРАИНА»

Выполнен теоретический анализ понятия «организационная культура». Приведены различные трактовки определения «организационная культура». Рассмотрено особенности формирования и развития организационной культуры и ее структуру на примере компании «Nestle Украина».
***Ключевые слова**: Организационная культура, механизм, структура, корпорация, формирование.*

The theoretical analysis of the concept of "organizational culture". Given different interpretations of the definition of "organizational culture". Consider the features of the formation and development of organizational culture and structure of the example of the company «Nestle Ukraine".
***Key words:** Organizational culture, mechanism, structure, incorporation or formation.*

Организация развивается и функционирует, как сложная похожая на человеческий организм, система. Она постоянно подвергается влиянию со стороны внешней среды, при этом приспосабливаясь к изменениям. Для «выживания» современная организация должна уметь формировать и накапливать запас информации, умений и навыков, а также эффективно развивать подсистемы, которые входят в ее состав [1, с.58]. Этот запас и обеспечивает организационная культура (ОК). Именно ОК отвечает за отношения между сотрудниками организации, методы взаимодействия друг с другом, выполнение работ, а также принципы взаимодействия людей, которые используются для «здорового» функционирования организации. Все вышеперечисленное является тем конкурентным преимуществом, которое обеспечивает жизнеспособность предприятия на внутреннем и внешнем рынках. Каждая организация состоит из людей, которые являются носителями различных культур, в свою очередь культура, в широком смысле, оказывает прямое влияние на поведение человека в организации.

Целью исследования является изучение организационной культуры на примере филиалов корпорации Nestle, которые находятся на территории Украины. История деятельности корпорации Nestle на территории современной Украины берет свое начало в декабре 1994 года, с открытия в г. Киев представительства Societe pour l'Exportation des Produits Nestlé S.A. Позже в ее состав вошли: 1998 год – кондитерская фабрика «Світоч», Львовская область, г. Львов; 2003 год – ОАО «Волыньхолдинг», ТМ «Торчин», Волынская область, г. Луцк; 2010 год – ООО «Техноком», ТМ «Мівіна», Харьковская область, г. Харьков.

Объект исследования: компания «Nestle Украина». «Nestle Украина» является официальным представителем Nestl Strategische Allianz на территории современной Украины. Компания добилась значительных успехов за 20 лет своего существования.

Успех и эффективность деятельности организации зависит от большого количества внешних и внутренних факторов, таких как смена стратегии компании, активность клиентов, изменение технологий, сокращение бизнес-цикла, изменение законодательства страны, разнообразие стилей жизни людей, разнородность рабочей силы и конечно же ОК, которая остается неизменным компонентом на пути к успеху компании.

Предприятие создает собственный облик, в основе которого лежит высокое качество оказываемых услуг и производимой продукции. Для того, чтоб начать создавать совершенный продукт, предприятию необходимо показать сотрудникам, что они являются системой, в которой каждый элемент незаменимый. Создание слаженной системы требует изучения нравственных принципов работников, правила поведения в коллективе, принятые в организации представления, подходы к поставленной задаче и достижению цели [2, с.157].

В современной научной литературе ОК трактуется по-разному и не имеет общепринятого определения. Авторы стремятся дать свое собственное определение этому понятию. Большинство ученых, сходятся на том, что организационная культура представляет собой перечень предложений по решению возникнувшей проблемы, которые принимаются или отвергаются членами группы в организации. Это происходит под воздействием организационной культуры, которая сформировалась, функционирует и эволюционирует на предприятии (табл.1).

В данной работе была принята трактовка Зайцева Л. А., согласно которому организационная культура - это шаблонный образ мыслей, ощущений и реакций, присущих

организации либо ее внутренним подразделениям. Это уникальная «духовная программа», отражающая «индивидуальность» организации [3, с.77].

Механизм формирование ОК – это процесс целенаправленного и организованного овладения характерными чертами личности или группы лиц, как основной составляющей организационной культуры для успешной жизнедеятельности организации [4, с.154].

Формирование и закрепление ОК происходит в результате многократного успешного опыта в решения проблем организации, с одной стороны, и результатов активного взаимодействия сотрудников – с дугой. История деятельности корпорации Nestle на территории современной Украины берет свое начало в декабре 1994 года, именно с открытия в г. Киев представительства Societe pour l'Exportation des Produits Nestlé S.A. Основная деятельность новосозданной структурной единицы международной корпорации Nestle заключалась в продвижении на украинский рынок всемирно известных брендов, таких как «Nescafe», «Nesquik», «Maggi», «Nuts». На сегодняшний день этот список значительно расширился – «Coffee-mate», «Nutella», «Kit Kat», «Lion», «Aero», различные готовые завтраки («Fitness», «Kosmostars» и т.д.), каши, детское питание («Gerber», «NAN» и т.д.), корма для животных («Friskies», «Purina» и т.д.), а также кулинария («Мівіна», «Торчин») [5].

Таблица 1

Трактовка организационной культуры с точек зрения различных авторов*

№	Автор	Определение
1.	Лех И. [1, с.59].	Организационная культура – э то система общепринятых в организации представлений и подходов к постановке дела, к формам отношений между персоналом и к достижению результатов деятельности, которые отличают данную организацию от всех других
2.	Зайцев Л. А., Соколова Н. И. [3, с.77].	Организационная культура – это шаблонный образ мыслей, ощущений и реакций, присущих организации либо ее внутренним подразделениям. Это уникальная «духовная программа», отражающая «индивидуальность» организации.
3.	Шейн Э. [6, с.14].	Организационная культура – это убеждения, нормы поведения, установки и ценности, которые являются теми неписаными правилами, определяющими как должны работать и вести себя люди в данной организации.
4.	Стеклова О. Е. [7, с.60].	Организационная культура – совокупность поведений, символов, ритуалов и мифов, которые соответствуют разделяемым ценностям, присущим предприятию, и передаются каждому члену из уст в уста в качестве жизненного опыта.
5	Харчишина Е.В. [8, с.54]	Организационная культура - это базовый элемент внутренней среды организации, который обеспечивает оптимальную внутреннюю интеграцию и внешнюю адаптацию и выступает интегральной характеристикой уровня ее развития; формируется в результате межличностного взаимодействия членов организации в процессе ее эволюционного развития и целенаправленного воздействия руководства; включает имплицитную (убеждения, ценности, принципы, социально-психологический климат) и эксплицитную (документально-нормативное обеспечение управления, символы, традиции, имидж, бренд) составляющие.
6	Быкова М. В. [9, с.9]	Организационная культура – это система взаимодействующих материальных и духовных ценностей, проявлений, присущих организации, отражающих ее индивидуальность, восприятие себя и окружающей среды.

* *разработано автором на основе [1, 3, 6, 7, 8, 9]*

Корпорация Nestle продолжала уверенно укреплять свои позиции на украинском рынке. Это выражалось не только в запуске новых, ранее неизвестных украинцам, брендовых марок, но и в расширении штата работников на действующих филиалах Nestle. На сегодняшний день в компании «Nestle Украина» работает более 5000 человек. Общий объем продаж Nestle в Украине в 2013 году составил 4,73 млрд. грн. Предприятиями Nestle, которые находятся в Украине было оплачено 418,5 млн. грн. налогов и сборов. Компания «Nestle Украина» продемонстрировала увеличение продаж в категориях: кондитерские изделия – на 1,9% по сравнению с 2012 годом, детское питание – на 8%, готовые завтраки – на 14%, кормов для домашних животных – на 11%. Причиной роста продаж в каждой из перечисленных категорий является целенаправленное внедрение инноваций, а также взвешенное ценообразование относительно нужд потребителя [10].

Организационная культура в компании «Nestle Украина» имеет свои особенности. Социально-психологические исследований показывают наиболее характерные черты украинского народа: демократичность, любовь к воле, религиозность, трудолюбие, гостеприимство. Также большое количество исследований утверждает, что украинцы –

индивидуалисты [11, 12, 13, 14]. Их индивидуализм проявляется в непослушании, отвержении какой-либо власти и анархизме [11]. В подтверждение этому приведем слова директора по вопросам Nestle в Украине и Молдове, Радченко Г., который сказал: «Украина – уникальная для Nestle страна, где локальные бренды победили международные» [15]. Именно поэтому товар, который продается компанией Nestle максимально адаптирован под украинский рынок. Практически все товары выпускаемые на территории Украины имеют измененную рецептуру. Даже кофе Nescafe имеет более 120 вкусов, которые отличаются в рамках Украины, в зависимости от того Запад это или Восток, Юг или Север [16].

Особенностью украинского потребителя является то, что при выборе продукта, в первую очередь он обращает внимание на цену и срок годности, а только потом на натуральность, это связано с тем, что более 70% дохода среднестатистического украинца тратится на продукты питания [12].

В подразделениях корпорации Nestle не существует общепринятой, шаблонной организационной культуры. Это обусловлено тем, что принадлежащие ей фирмы находятся в разных уголках земного шара, от Америки до Японии, от Австралии до Норвегии. Люди работающие на этих фирмах, подчиняются своим традиция, культуре, принадлежат к определенному этносу, что и способствует формированию этнически обусловленной организационной культуры [17]. Таким образом «Nestle Украина» является носителем культурного наследия Украины и вынуждено трансформировать свою культуру под «стандарты» территории, соизмеряя ее с опытом других успешных предприятий.

В компании «Nestle Украина» преобладает бюрократическая организационная культура. Это связано с особенностями характера людей, проживающих на территории Украины: подчинение формальным правилам; осуществление какой-либо деятельности на основе документов; нежелание брать на себя ответственность, что представляется основной для формирования бюрократической организационной культуры [13, 18]. Бюрократическая организационная культура компании в рамках Украины может незначительно меняться. Для наглядного примера, приведем организационную культуру компании «Волыньхолдинг», которая производит соусы, кетчупы, приправы под торговой маркой «Торчин», Украина, Волынская область, г. Торчин и организационную культуру «ООО Техноком» – производителя продуктов быстрого приготовления «Мивина», Украина, Харьковская область, г. Харьков [5].

В компании «Волыньхолдинг» преобладает бюрократично-клановая ОК. Характерные признаки: коллективизм; гибкости организации; восприятии руководителей, как родителей [18]. Перечисленные признаки тесно переплетаются с особенностями характера людей, проживающих на территории Западной Украины. Например, коллективизм проявляется в способности сотрудников держаться вместе благодаря преданности своим традициям [13].

В компании «ООО Техноком» преобладает бюрократично-рыночная ОК. Характерные признаки: склонность к новаторству; ориентация на результат и выполнение поставленных задач; инициативность; индивидуализм [18]. Перечисленные признаки переплетаются с некоторыми особенностями характера людей, проживающих на территории Восточной Украины [13].

Из проанализированного можно сделать вывод, что на современном этапе развития компания «Nestle Украина» остается несомненным лидером в сфере производства продуктов питания. Что может говорить о том, что, организационная культура оказывает значительное позитивное влияние на позицию компании на рынке и ее конкурентоспособность. Донорская, инновационная культура компании «Nestle Украина» удачно впитала в себя особенности мировосприятия украинца и отталкиваясь от существующих этнических взаимосвязей создает как конкурентный продукт, так и адекватную украинскую систему менеджмента и производства.

Литература:

1. Лех И. С. Диагностика организационной культуры/ И. С. Лех // Менеджер по персоналу. – 2008. – №4. – 58-61 с.
2. Гелріґел Д. Органнізаційна поведінка/ Д. Гелріґел.– Київ, 2001.– 575 с.

3. Зайцев Л. А. Организационное поведение / Л. А. Зайцев, Н. И. Соколов. – Москва, 2013. – 408 с.
4. Ліфінцев Д. Вплив корпоративної культури на мотивацію персоналу / Д. Ліфінцев // Актуальні проблеми економіки. – 2006. - №2. – С. 154-158.
5. Nestle в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nestle.ua/aboutus/nestleinukraine
6. Шейн Э. Организационная культура/ Э. Шейн. – Питер, 2008. – 336 с.
7. Стеклова О. Е. Организационная культура/ О. Е. Стеклова. – Ульяновск, 2007. – 129 с.
8. Харчишина О. В. Формування організаційної культури в системі менеджменту підприємств харчової промисловості: Монографія. / О. В. Харчишина – Житомир: Вид-во Житомирського державного університету ім. І Франка, 2011. – 289 с.
9. Быкова М. В. Формирование организационной культуры / М. В. Быкова // Все для администратора школы. – 2014. – №1. – С. 9-10
10. Фінансові результати Nestle 2013 рік [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nestle.ua/media/pressreleases/fin-results-2013
11. Психологические особенности национального характера украинцев [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://perevod online.com/ukr/ psihologicheskie-osobennosti-nacionalnogo/
12. Национальный характер украинцев: результаты исследований украинской ментальности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ratingua.com.ua/?p=464
13. Национальный характер украинцев [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://3222.ua/ru/article/natsonalniy_harakter_ukrantsv.htm
14. «Вишневый сад» украинского традиционализма [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://gazeta.zn.ua/SOCIETY/vishnevyy_sad_ ukrainskogo_traditsionalizma.html
15. Украина – уникальная для Nestle страна [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://trademaster.ua/articles/1033
16. Кава та напої [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nestle.ua/brands/beverage
17. History of Nestle [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nestle.com/aboutus/history
18. Чем компании отличаются друг от друга в ведении бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://delo.ua/special/chem-kompanii-otlichajutsja-dr-141913/

Masliukivska A.A.
postgraduate student, assistant professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

THE ANALYSIS OF THE CURRENT STATE OF THE MATERIAL-TECHNICAL BASE AS A BASIS OF EFFECTIVE DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION OF THE SCIENTIFIC AND TECHNICAL POTENTIAL OF UKRAINE

Маслюковская А.А.
аспирант, ассистент кафедры менеджмента
инновационной и инвестиционной деятельности,
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, г. Киев, Украина

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ КАК ОСНОВЫ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА УКРАИНЫ

Охарактеризованы сущность и структуру материально-технической базы научно-технического потенциала Украины. Определены ее основные составляющие, проанализированы качественные и количественные показатели формирования и функционирования данной подсистемы. Также определены существующие проблемы и возможные направления совершенствования управления формированием и развитием материально-технической базы научно-технического потенциала Украины.

Ключевые слова: *научно-технический потенциал, материально-техническая база, качественные и количественные показатели функционирования материально-технической базы.*

The material-technical base of scientific and technical potential of Ukraine was studied in details. Also the basic components of material-technical base were determined. Qualitative and quantitative indexes of the functioning of this subsystem were analyzed. As well the author suggested possible directions for improving the management system of the formation and development of material-technical base of scientific and technical potential of Ukraine

Key words: *scientific and technical potential, material-technical base, development of material-technical base, qualitative and quantitative indexes.*

Важной составляющей научно-технического потенциала страны, от которой во многом зависит успешность выполнения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, является материально-техническая база организаций, выполняющих научные и научно-технические работы, то есть основные средства, находящиеся в их распоряжении. В 2013 году стоимость основных средств организаций, выполнявших научные и научно-технические работы, превысила 6,6 млрд. грн., 36,5% из них пришлось на город Киев [8].

Материально-техническая база научно-технического потенциала - это комплекс средств и предметов труда в сфере научных исследований и разработок, в том числе научные организации, научное оборудование и устройства, экспериментальные заводы, лаборатории, измерительные устройства, электронно-вычислительные базы информационного обеспечения и др., выступающих в материально-вещественной форме [6]. Материально-техническая база науки является важной составляющей научного потенциала страны (наряду с кадровыми, финансовыми и информационными ресурсами), что обусловливает как саму возможность проведения научных исследований и разработок, так и их результативность.

Материально-техническая база научно-технического потенциала включает основные и оборотные средства научных исследований и разработок. К основным средствам научных исследований и разработок относятся: здания и сооружения; передаточные устройства; машины и оборудование, в том числе опытно-экспериментальные установки (научно-исследовательские устройства, радиотелескопы и др.), научные приборы, средства автоматизации и вычислительная техника и тому подобное; транспортные средства; инструмент, инвентарь и другие основные средства, находящихся на балансе научных организаций и их научно-исследовательских баз, которые используются в их основной деятельности [3,1].

Эффективное использование материально-технической базы (МТБ) с минимальными затратами на ее содержание и обслуживание, создание направлений для постоянного ее роста является стратегической целью управления МТБ [1]. Разработка стратегии имеет целью самостоятельный выбор направлений хозяйственной деятельности, учитывая условия изменения окружающей среды, ограничения в ресурсах и достижения целей, стоящих перед ней.

Эффективность управления материально-технической базой предприятия во многом зависит от выбранной предприятием стратегии, прогресса в науке и технике и от роста капиталовложений на улучшение условий труда.

Устарелость материально-технической базы, прежде всего парка научных приборов и оборудования, находящихся в пользовании организаций, выполняющих исследования и разработки в Украине, продолжает оставаться одной из причин существенного отставания уровня отечественных исследований и научных результатов от мирового уровня. Большинство машин и оборудования, которые находятся на балансе отечественных научных учреждений, находящихся в эксплуатации 11-20 лет и более [7, 8] (рис.1).

Начиная с 2004 года Национальная академия наук (НАН) Украины при поддержке Правительства Украины начала программу по модернизации парка научного оборудования учреждений НАН Украины путем закупки уникального научного оборудования зарубежного производства и создание на его основе центров коллективного пользования приборами [5].

В течение 2004 - 2010 годов в рамках этой программы было приобретено более 130 научных приборов и оборудования для 66 учреждений НАН Украины, на базе которых созданы и успешно функционирует более 90 центров коллективного пользования научными приборами и оборудованием. Центры предоставляют услуги ученым научных учреждений НАН Украины, а также высших учебных заведений, учреждений и организаций других министерств и ведомств, коммерческих структур. Более половины сотрудников центров являются докторами и кандидатами наук [5].

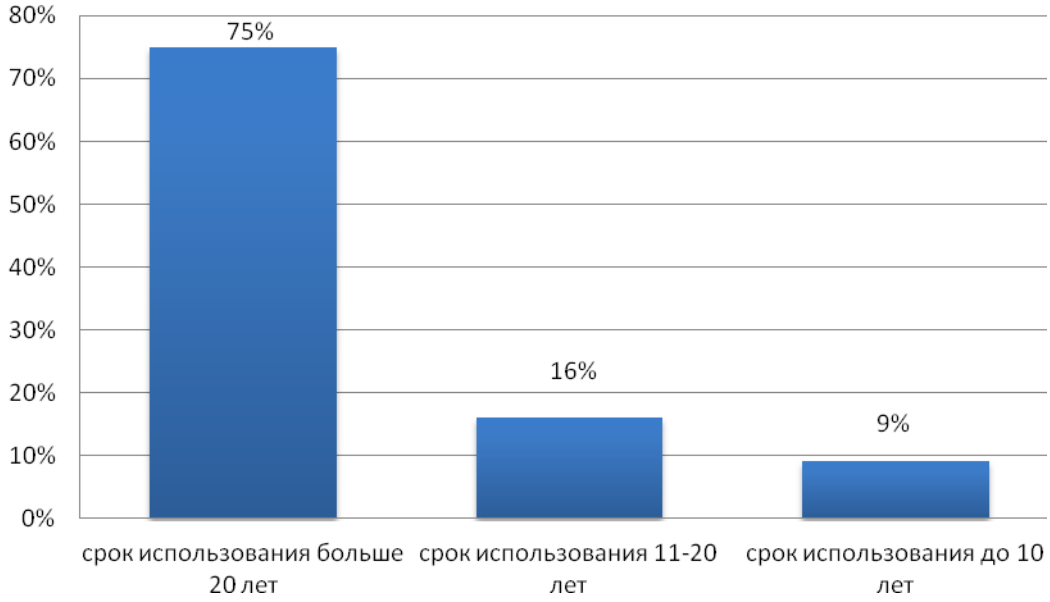


Рис.1. Использование парка научных приборов и оборудования организациями, которые выполняют научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы Украины (2012г.).

К сожалению, с 2011 года целевые капитальные расходы на приобретение уникального импортного научного оборудования НАН Украины не предусматривались [3]. В то же время несмотря на то, что часть приборов эксплуатируется в центрах почти десять лет и более и требует текущего или капитального ремонта, НАН Украины собственными силами выполняет программу по обеспечению центров коллективного пользования научными приборами, расходными материалами и химическими реактивами [5].

По статистическим данным Государственной службы статистики Украины за период 2004-2013 гг. наибольшая доля расходов пришлась на приобретение машин, оборудования и программного обеспечения, которая в 2011 составила 10489,1 млн. грн. (рис. 2), однако уже в 2013 году снизились почти вдвое - 5546,3 млн. грн., однако этот показатель в 2 раза больше, чем в 2004 году, когда доля расходов составила 2717,5 млн. грн. [7, 8].

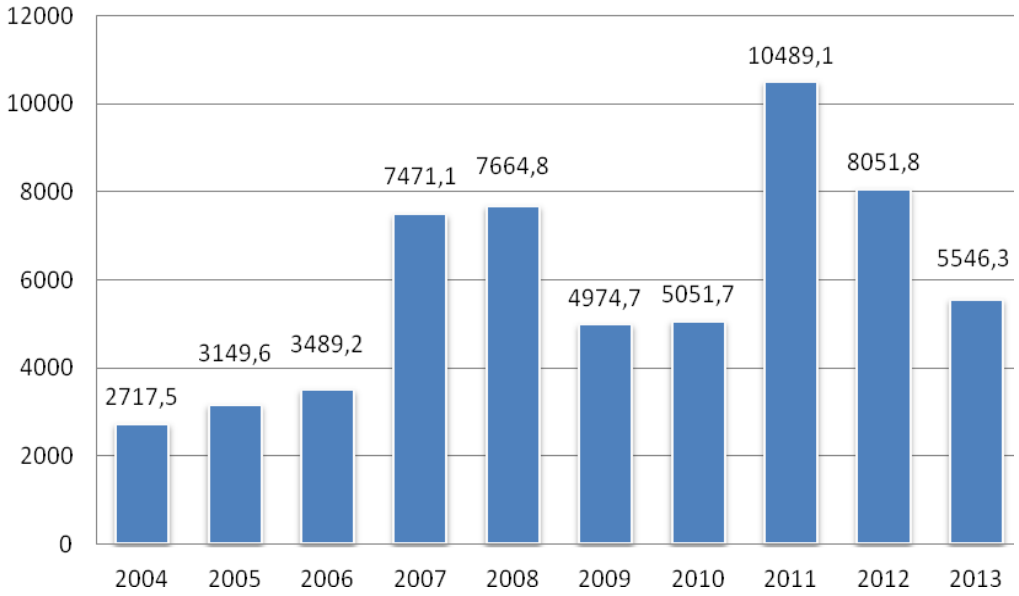


Рис. 2. Динамика изменения затрат на приобретение машин, оборудования и программного обеспечения, млн. грн.

В области материально-технического обеспечения неотложной задачей является возобновление программы по модернизации парка уникального научного оборудования и приборов.

Перспективы обновления парка научных приборов НАН Украины в значительной степени будут зависеть также от способности учреждений самостоятельно проводить модернизацию оборудования в основном за счет полученных грантов, помощи спонсоров, международных гуманитарных программ.

Согласно принятой программе в НАН Украины, на приобретение оборудования, материалов, реактивов в 2014-2017 гг. должно направляться не менее 2-4% от общего объема финансирования учреждений НАН Украины, а к 2023 году эта доля должна вырасти до 10% [5].

На сегодняшний день также видны существенные результаты – в рамках программы информатизации НАН Украины в области информационного обеспечения научной деятельности и интенсификации научного общения произошли такие качественные изменения [5, 7]:

- созданы и внедряются научные электронные библиотеки в отдельных научных учреждениях и в Национальной библиотеке Украины им. В.И. Вернадского, а также система интеграции электронных библиотек Украины;
- увеличено количество научных изданий учреждений НАН Украины, выходящих в электронном виде;
- практически всеми научными учреждениями поддерживаются собственные Web-сайты;
- разработаны и внедряются отдельные средства для автоматизации деятельности основных звеньев научно-организационных и хозяйственных подразделений.

Значительная часть материально-технической составляющей научно-технического потенциала Украины приходится на отдельные организации, выполняющие научные исследования и разработки. Согласно статистическим данным Государственной службы статистики Украины по количеству организации, которые выполняли научные исследования и разработки в 2004-2013 гг., можно сделать выводы, что наибольшее число организаций, выполняющих научные исследования и разработки было в 2005 году - 1510 организаций и с каждым годом мы можем наблюдать тенденцию уменьшения их количества [8]. Так, в 2013 году было зафиксировано наименьший показатель - 1143 организации, что на 367 организаций меньше чем в 2005 году. Это объясняется тем, что с 2006 года не отчитываются организации, оказывающие только научно-технические услуги (рис.3).

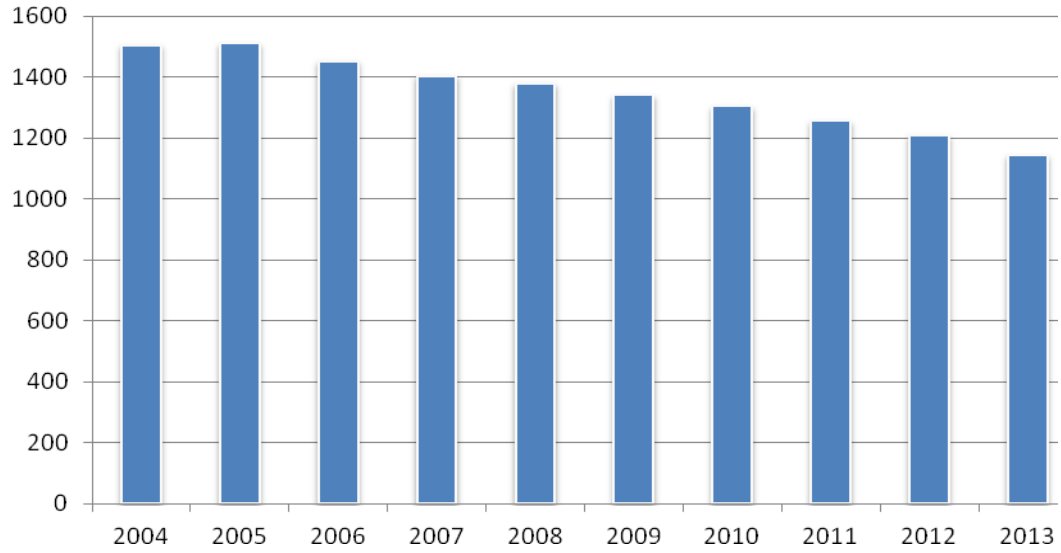


Рис. 3. Количество организации, которые выполняли научные исследования и разработки в 2004-2013 гг.

На сегодня, одной из главных проблем экономики Украины является преодоление спада производства инновационной продукции в отечественных научных учреждениях, организациях и поддержания нормального воспроизводственного процесса на всех его звеньях. Одной из основных задач НАН Украины является обновление материально-технической базы предприятия, поскольку острой проблемой научных предприятий является недостаток инвестиционных ресурсов для замены устаревшего оборудования новым, современным и качественным.

Основными препятствиями на пути реализации этих стратегических задач являются следующие:

- устаревшие техника и технологии в производстве;
- низкий уровень внедрения исследований и разработок;
- чрезвычайно низкая доля бюджетного финансирования науки, образования, здравоохранения;
- значительное отставание темпов научных исследований в Украине от стран - мировых экономических лидеров;
- «утечка мозгов» за границу;
- загрязнения окружающей среды, разрушение экосистемы.

Этим проблемам уделяется значительное внимание многих ученых-экономистов, так как эффективное использование материально-технической базы является одним из важнейших факторов, что приводит экономические результаты хозяйственной деятельности предприятия в состояние конкурентоспособности их продукции на рынке.

В области информационного обеспечения исследований согласно мировой практике следует создать соответствующие инфраструктуры, которые способны обеспечить скорейшее перемещения первичных и обработанных данных, так и интенсивное научное общение. Также необходимо сосредоточить серверные вычислительные мощности в дата-центрах при ведущих научных учреждениях и наладить их техническое обслуживание и администрирование информационного и программного обеспечения, а также предоставления доступа к ресурсам на основе облачных технологий всем учреждениям НАН Украины [2, 5]. Создать единственное научное информационное пространство НАН Украины, что обеспечит интеграцию различных видов научных информационных ресурсов.

В соответствии с этим можно выделить следующие меры повышения эффективности использования материально-технической базы: совершенная амортизационная политика, эффективное воспроизводство и обновление основных средств научных учреждений и организаций; анализ оптимальности использования складской площади и составления плана постепенного использования помещений, которые сдаются в аренду в основной деятельности предприятия, модернизация оборудования с помощью договоров лизинга; компьютеризация учета производственных запасов и производственных процессов, обеспечение повышения уровня контроля за производственными запасами.

Обновления и воспроизводства материально-технических ресурсов необходимо проводить на основе лизинга, создание и развитие рынка подержанной техники, расширение сети дилерских и сервисных центров отечественных и зарубежных компаний. Эффективно разработанная и обоснованная стратегия эксплуатации и постоянного обновление материально-технической базы научных учреждений и организаций является важным фактором в современных условиях развития рыночной экономики и обеспечении устойчивого развития научно-технического потенциала страны.

Литература:

1. Васильцев Г.Г. Стратегические основы управления использованием материально-технической базы предприятия / Г.Г. Васильцев // Научный вестник НЛТУ Украины, 2008. - Вып. 18. - С. 275-279.
2. Захарченко В.И. Корсикова Н.М. Меркулов М.М. Инновационный менеджмент: теория и практика в условиях трансформации экономики. Учеб. пособие. - К .: Центр учебной литературы, 2012. - 448 с.
3. Игнашкина Т. Методические подходы к формированию дополнительных источников воспроизводства основных фондов предприятий / Т. Игнашкина, Н. Шура // Экономист. - 2011. - № 4. - С. 62-65.

4. Кареба М. Современное состояние и основные направления укрепления технической базы сельскохозяйственных предприятий / М.И. Кареба // Николаевский государственный аграрный университет. Вестник аграрной науки Причерноморья. - 2008. - № 4. - С. 71-79.
5. Короткие годовые отчеты Национальной академии наук Украины [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.nas.gov.ua/UA/Results/Pages/Reports.aspx
6. Междисциплинарный словарь по менеджменту / Под ред. Д.Н. Черванева, О.И. Жилинской. - К .: Ничлова, 2011. - 624 с.
7. Научная и инновационная деятельность в Украине (2012 год) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.ukrstat.gov.ua/
8. Экспресс выпуски Государственной службы статистики Украины [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://ukrstat.org/uk/express/expres_u.html

Ravlyk N.V.
graduate student
Ternopil national technical university, Ternopil, Ukraine

MANAGEMENT OF KNOWLEDGE AS INNOVATIVE CUSTOMOF ENTERP RISE SKILLED POTENTIAL CONTROL

Равлик Н.В.
аспірант
Тернопільський національний технічний університет ім. І. Пулюя, Тернопіль, Україна

МЕНЕДЖМЕНТ ЗНАНЬ ЯК ЕЛЕМЕНТ ІННОВАЦІЙНОГО УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

У статті обґрунтовано зміст поняття менеджменту знань, визначено об'єкт та його характеристики, на які слід звернути увагу в процесі управління знаннями на підприємстві.
Ключові слова: *знання, менеджмент знань, кадровий потенціал, управління, менеджмент.*

In the article the meaning of knowledge management, knowledge management describes the object and its properties, to be addressed in the process of knowledge management in the enterprise.
Keywords: *knowledge, knowledge management, human resources, administration, and management*

В умовах сучасного розвитку бізнесу та під впливом глобальної конкуренції і високої продуктивності праці виникає потреба в новій функції управління. Основними завданнями цієї функції є: акумулювання інтелектуального капіталу; виявлення і поширення інформації та досвіду; створення умов для поширення і передавання знань. Вирішити це питання покликана нова галузь управлінської науки – менеджмент знань.

Найбільший внесок у розробку теоретико-методологічних засад становлення менеджменту знань внесли ряд вітчизняних вчених: Л.І.Абалкін, А.І.Анчішкин, С.С.Артоболевский, А.М.Варшавский, В.І.Вернадский, А.В.Горшков, Е.М.Казакова, Б.К.Злобін, В.Д. Камаєв, С.С.Шаталин. Серед зарубіжних науковців варто відзначити праці:

М.І.Дженекса, Д.Ж.Скирме, Р.І.Руглеса, В.Р.Буковіца, Р.Л.Вільямса, та А.М.Гольберга.

Мета статті - визначення суті поняття «менеджмент знань», та основних принципів впровадження даної концепції на підприємстві.

Для цього необхідно вирішити основні завдання:

- з'ясувати суть та особливості поняття менеджмент знань;
- визначити об'єкт та функції менеджменту знань;
- охарактеризувати шляхи вибору стратегії менеджменту знань;
- переглянути зарубіжний досвід ефективного використання менеджменту знань.

У своїй діяльності організація використовує людський, природній, технічний, організаційний, інформаційний, фінансовий та інші потенціали. Проте, саме людський потенціал визначається рушійною силою інноваційного розвитку підприємства. В зв'язку із цим виникає потреба в новій галузі управлінської науки – менеджменту знань, завданнями якої є акумулювання інтелектуального капіталу, виявлення і поширення інформації та

досвіду, створення умов для передачі знань. Поняття менеджмент знання (англ. Knowledge management) вперше прозвучало у 1986 р. на конференції у Швейцарії, проведеної Міжнародною організацією праці під егідою Організації Об'єднаних Націй, у виступі Карла Віга.

Слід відзначити, що терміни «менеджмент» та «управління» мають певну відмінність. Управління – це вплив на об'єкти задля досягнення кінцевої мети. Менеджмент - це процес планування, організація, управління та контроль з метою ефективного виконання завдань, використовуючи працю, інтелект, та поведінку працівників [1].

У сучасному світі суспільний додатковий продукт утворюється в результаті використання в процесі праці нагромаджених знань. Філософський енциклопедичний словник дає таке визначення: «Знання – перевірений практикою результат пізнання дійсності, правильне її відображення у мисленні людини; володіння досвідом і розумінням, що є правильним й у суб'єктивному, й в об'єктивному відношенні й на підставі яких можна побудувати судження та висновки, що здаються досить надійними, для того щоб розглядатися, як знання» [5, с.280]. Знання стало об'єктом менеджменту, а завданням менеджерів є організація обміну знаннями для їх ефективного використання у процесах створення продуктів, нових потреб та нових ринків.

Вчений Е.В. Піліпенко дає наступне визначення менеджменту знань як економічної категорії [2, с.60]:

1) у широкому сенсі – система соціально - економічних відношень з приводу виробництва, розподілу, обміну та використання знань як продуктів духовного виробництва;

2) у вузькому – сукупність різних інститутів (духовного, інформаційного, матеріального), які всі разом і кожен окремо сприяють створенню, розповсюдженню і використанню наукових знань для гармонійного розвитку людини, шляхом ефективної взаємодії суспільства і природи.

Причиною виникнення менеджменту знань стало підвищення і принципова зміна ролі знання у функціонуванні організації. Основним положенням менеджменту знань є визнання того факту, що головними ресурсами розвитку організації стають люди і знання, якими вони володіють, інтелектуальний капітал і зростаюча професійна компетенція кадрів. Поява даної концепції дозволяє стверджувати факт перенесення центру ваги в процесі конкуренції на не матеріальні надбання організації і вміння їх використовувати, а також посилення конкуренції на міжнародному ринку товарів і послуг.

Зростаюча роль економічного значення знань і визнання їх основної ролі для корпоративного виживання змушують організації здійснювати значні інвестиції у створення, збереження і використання знань, що стали найважливішим стратегічним ресурсом.

В сучасних умовах до розуміння менеджменту додається ще й соціальна роль, при цьому враховуються людські, гуманістичні аспекти виробництва, тому що промисловість – це аж ніяк не маса машин і технічних процесів, а це сукупність людей. Е.А. Балашов під менеджментом знань розуміє управління інтелектуальним капіталом [3, с.15], завданням якого є:

– досягнення поставлених цілей організації за рахунок зростання інтелектуального капіталу та ефективного його використання;

– підвищення ефективності прийнятих рішень;

– створення передумов для появи інновацій;

– навчання та мотивація співробітників;

– підвищення ефективності процесів проектування, виготовлення, закупівель і маркетингу.

Фактично, об'єктами менеджменту знань є процеси, люди та технології, які між собою тісно пов’язані, при цьому його метою є гармонізація взаємодій цих трьох понять з метою підвищення конкурентоспроможності організації .

Автор монографії Ігнатьєва Е.У. відзначає три важливих компоненти для успішного менеджменту знань [4,с.120]:

– загальна надійна технічна інфраструктура для обміну інформацією;

– встановлення контактів між людьми, що володіють знаннями і спонукання їх задавати питання, слухати, ділитися досвідом;

– процес спрощення обміну знаннями за допомогою їх перевірки і відточування.

Основною функцією менеджменту знань є управління знаннями – це сукупність процесів і технологій для виявлення, створення, розповсюдження, обробки , зберігання та надання для використання знань в середині організації. Існує ще одна функція, яка сприяє навчанню та інноваціям – вона пов'язана з формування корпоративної культури організації. Тоді менеджмент знань розглядається не тільки як концепція, пов'язана з технологіями управлінням знаннями, але і як філософія організації.

Відповідно, існують дві точки зору з питань задач і методів реалізації менеджменту знань, що визначили два провідних підходи:

1) інформаційний або технологічний підхід – під яким розуміємо необхідність створення інформаційних систем, здатних зберігати, обробляти величезні масиви даних, наявних в організації, перетворюючи їх в інформацію, а далі в знання, розуміючи під знанням в даному випадку «точну інформацію з даної проблеми»;

2) персоніфікований або інтуїтивний підхід - орієнтований насамперед, на виявленні, збереженні та ефективному використанні знань співробітників.

Базовим положенням менеджменту знань є визнання того факту, що основними ресурсами розвитку організації є люди і знання, якими вони володіють, інтелектуальний капітал і зростаюча професійна компетенція кадрів. При цьому знанням характерна певна класифікація (табл.1).

Таблиця 1

Класифікація видів знань [4, с. 150]

Вид знань	Визначення
Інноваційні	унікальні знання, які забезпечують конкурентну перевагу в розглянутій діяльності
Глибинні	знання, що відображають структуру і природу існуючих відносин і процесів, що протікають в предметній області. Ці знання можуть використовуватися для прогнозування поведінки об'єктів
Поверхневі	знання про видимі взаємозв'язки між подіями і фактами предметної області, часто є близькими до емпіричного досвіду, які можуть бути представлені у простих моделях, заснованих на правилах типу «Якщо (умова), то (дія)»
Корінні	мінімальні знання, якими володіють всі учасники розглянутої сфери діяльності (бар'єр для входу в сферу).

Знання розглядаються також як вхідний ресурс, вихідний ресурс і як процес, що приводить до народження нових знань, поширенню існуючих, що є також кроком до створення нових (рис.1).

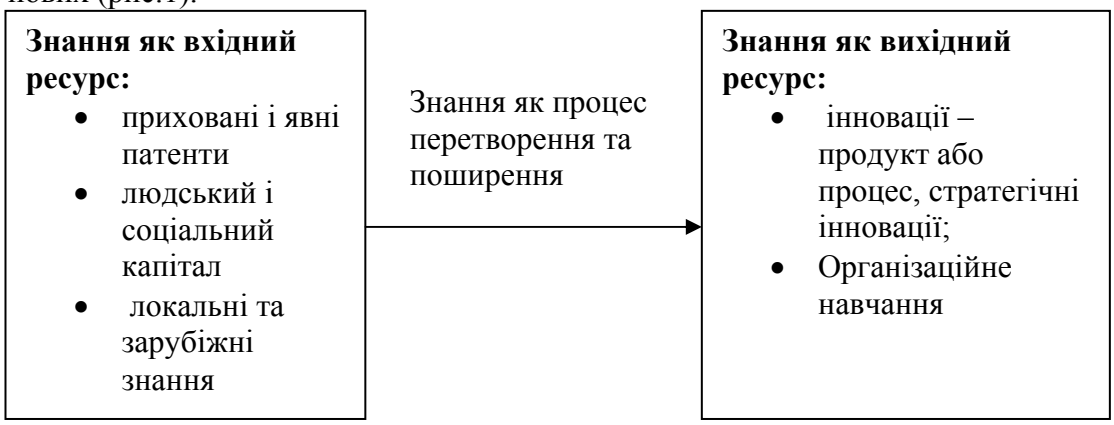


Рис.1. Динамічна модель знання [4,с.112]

У менеджменті знань виділяються чотири стратегії в залежності від вибору пріоритетного підходу (технологічного або персоніфікованого) та напрямку роботи з

знанням (генерація нового або акумуляція існуючого)(табл.2). Вибір машино - орієнтованих стратегій приводить до того, що основний акцент буде зроблений саме на управління знаннями як об'єктом, тобто на створення інформаційних та консультаційних систем, баз даних і баз знань, удосконалення технічних і програмних засобів для цих цілей. Вибір стратегії, де головними будуть визнані знання людей, приведе до перегляду системи роботи з персоналом. Особливі акценти в даному випадку необхідно робити на розвиток корпоративної культури, розвиток лідерства, довіри, поваги та відзнаки людей, що мають знання і діляться ними. Хоча, звичайно, це не скасовує певних дій і в рамках машино - орієнтованих стратегій.

Таблиця 2

Матриця стратегій менеджменту знання [4, с.112]

машина	Пошук нових закономірностей в масивах інформації, імітаційне моделювання	Формалізація і накопичення знань в корпоративній базі
людина	Активізація особистісного потенціалу співробітників для генерації нових ідей	Постійне навчання співробітників і передача досвіду
	Генерація нового знання	**Збереження накопичення** існуючого знання

Ось щодо практики використання менеджменту знань на українських підприємствах – вона є невтішною. Причиною цього є: низький професійно - кваліфікаційний рівень персоналу та відсутність навичок застосування механізму управління знаннями. Для того, щоб дану ситуацію дещо покращити вітчизняним підприємствам потрібно провести навчання, перепідготовку, підвищення кваліфікації всіх ключових фахівців, а також звернути увагу на зарубіжний досвід використання цієї системи. В свою чергу, якщо аналізувати світовий досвід варто відзначити японську модель менеджменту, що істотно відрізняється від усіх інших.

Основою японської моделі є орієнтація на групову форму організації праці. В основі якої закладений механізм колективної відповідальності, тобто усі члени групи беруть участь у прийнятті управлінських рішень і при цьому кожен несе відповідальність за їх досягнення. Характерна висока інформованість кадрів щодо стану та стратегій організації. Практикується також залучення працівників у вирішенні інших проблем, наприклад технологічних чи економічних. Як результат – тісний контакт керівництва і працівників. На японському підприємстві менеджер завжди на виробництві, серед співробітників, при цьому їхні пропозиції та скарги розглядаються негайно. Ще однією рисою є те, що тут діє система управління продуктивністю і якістю роботи, на фірмах створюються гуртки якості, до завдань яких слід віднести підвищення ефективності та якості виробництва на рівні цехів, дільниць і робочих місць. Матеріально і морально стимулюється активна участь кожного працівника в діяльності гуртків якості. У результаті, за опублікованими даними, кількість раціоналізаторських пропозицій в Японії в кілька разів більше, ніж у США[6, с.150].

Отже, менеджмент знань – не є чимось абсолютно новим, але він дає змогу підійти до управління підприємством та, зокрема, його кадровим потенціалом, з якісно іншого погляду. Впровадження менеджменту знань це метод збереження досвіду, знань, інформації і даних про події в організації, які потім застосовуються для підтримки прийняття рішень у майбутньому. Це в свою чергу, стане значним прогресом у діяльності вітчизняних підприємств і забезпечить збереження та ефективне використання накопиченого досвіду та навичок, які є необхідною умовою успішного розвитку бізнесу в довгостроковій перспективі.

Література:

1. Вільна енциклопедія «Вікіпедія»[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ru.wikipedia.org/wiki.
2. Пилипенко, Е.В. Рынок и экономика знаний [Текст] / Е. В. Пилипенко, С. Ю. Цехла // Экономика Крыма. – 2010. – №3(32). – С. 60-63.
3. Балашов Е.А. Менеджмент знаний: подход к внедрению [Текст] / Е.А.Балашов // Методы менеджмента качества. – 2002. – № 7. – С. 15-19.

4. Игнатьева Е. Ю. Менеджмент знаний в управлении качеством образовательного процесса в высшей школе: монография / Е. Ю. Игнатьева: НовГУ имени Ярослава Мудрого. – Великий Новгород, 2008. – 280 с. (Серия «Монографии»; Вып. 9).
5. Філософський енциклопедичний словник / Голов. ред. В. І. Шинкарук.— К.: Абрис, 2002. — 742 с.
6. Драчева Е.Л. МЕНЕДЖМЕНТ / Е.Л.Драчева, Л.И.Юликов // (2-е изд., стер.) — М.: Издательский центр «Академия», 2002. — 288 с.

Stepanjuk N.A.,
Ph.D., Associate Professor
Rivne Regional Teacher Training Institute, Rivne, Ukraine
Skrynkovskyy R.M.,
Ph.D., Associate Professor
Lviv University of Business and Law

THE MAIN ASPECTS PROCESS-STRUCTURED MANAGEMENT

Степанюк Н.А.,
к.е.н., доцент кафедри філософії, економіки та менеджменту освіти,
Рівненський обласний інститут післядипломної педагогічної освіти
Скриньковський Р.М. ,
к.е.н., доцент
Львівський університет бізнесу та права, Львів, Україна

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ПРОЦЕСНО-СТРУКТУРОВАНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

In the scientific articles the key categories and concepts of process-structured management are submitted. The main elements of the system process-structured management are shown. The stages of the process-structured management are revealed.

Key words: *management, concept, process-structured management, governing system, controlling system, methods, management decisions.*

У статті представлено ключові категорії та концепцію процесно-структурованого менеджменту. Наведено основні елементи системи процесно-структурованого менеджменту. Розкрито етапи процесно-структурованого менеджменту.

Ключові слова: *менеджмент, концепція, процесно-структурований менеджмент, керуюча система, керована система, методи, управлінські рішення.*

Вступ. Ефективність управління підприємством залежить від того, яких принципів дотримуються його керівники, приймаючи управлінські рішення та добиваючись їх реалізації. Оптимальний набір принципів менеджменту забезпечує досягнення поставлених цілей найменшими зусиллями та мінімізує витрату ресурсів. Система принципів менеджменту повинна спиратися на об'єктивні закономірності функціонування підприємства та враховувати особливості його середовища (внутрішнього та зовнішнього). Підходи до управління еволюціонують, частина з них втрачає актуальність у сучасних умовах, інші розвиваються самостійно або інтегруються в нові управлінські парадигми. Більшість принципів ефективного управління, розроблені в межах школи наукового менеджменту, планово-адміністративної системи господарювання, системного та соціального підходів, використовуються і сьогодні, рекомбінуючись залежно від конкретних умов.

Поява процесно-структурованого підходу до управління виявила необхідність виокремлення загальних та специфічних принципів менеджменту, що забезпечують його ефективне функціонування.

В соціально-економічних умовах зростанню мінливості зовнішнього середовища підприємства, підтримуючи думку Л. Янковської [1, с. 137], Ю. Пинди, Ж. Семчук, О. Шпак, А. Фалюти, С. Цюх та інших науковців, можуть протиставити постійний розвиток ефективного процесно-структурованого менеджменту, що передбачає поєднання існуючих підходів до створення системи менеджменту.

Аналіз останніх досліджень. Сьогодні над проблемами менеджменту активно працюють такі науковці, як Б. Андрушків, В. Геєць, В. Герасимчук, Р. Гріфін, А. Вічевич, Ю. Дайновський, І. Іванова, М. Козоріз, А. Кредісов, С. Соболь, Н. Ушакова, Ф. Хміль, Д. Черваньов, В. Шатун, А. Шегда, О. Шпак, Г. Щокін, В. Яцура та багато ін. У працях цих авторів розкрито різноманітні аспекти менеджменту, проте мало уваги відводиться проблемі формування комплексних ефективних систем менеджменту.

Постановка завдання. Мета роботи, на підставі аналізу економічних джерел та практики, полягає у:

1) представленні ключових (фундаментальних) категорій та концепції процесно-структурованого менеджменту;

2) розкритті основних елементів системи процесно-структурованого менеджменту;

3) наведенні етапів процесно-структурованого менеджменту.

Результати досліджень. Менеджмент – це цілеспрямований вплив на колектив працівників або окремих виконавців з метою виконання поставлених завдань та досягнення визначених цілей [1, с. 138; 2; 3, с. 28]. Існують такі підходи до менеджменту (еволюційно сформувались у теорії та практиці організацій) [4, с. 10-14; 5, с. 17-34]:

- процесний;
- функціональний;
- системний;
- ситуаційний тощо (тобто динамічний, оптимізаційний, директивний і т.д.).

Необхідно зазначити, що у фундаментальних наукових роботах існує наоднозначність та дискусія щодо їх трактування та змістового наповнення. За своєю сутністю подані підходи мають суттєві відмінності. Кожна теорія не перекреслює попередні, а доповнює їх, і співіснує з ними у взаємозв'язку та взаємодії. Саме на поєднання переваг поданих вище концепцій менеджменту, представники Наукової школи менеджменту Української академії наук (НШМ УАН) запропонували підхід до процесно-структурованого менеджменту, що представлений у науковій праці авторів [10].

Процесно-структурований менеджмент базується на наступних поняттях (категоріях, термінах) [3, с. 29; 4, с. 20-21; 5, с. 47-48]:

1) Цілі – це конкретний, кінцевий стан або очікуваний результат організації (групи);

2) Структура – це взаємовідносини рівнів управління і видів робіт (функціональних обов'язків), які виконують служби або підрозділи. Тут поєднується горизонтальний та вертикальний поділ праці;

3) Завдання – це види робіт, які необхідно виконати певним способом та в обумовлений строк. Це робота з предметами праці, інформацією та людьми;

4) Технологія – це засіб (спосіб) перетворення вхідних елементів (матеріалів, сировини та ін. ресурсів) у вихідні (продукт, виріб, послуга) шляхом виконання певних операцій, дій тощо) шляхом виконання операцій;

5) Ресурси – це природні, сировинні, матеріальні, фінансові та інші цінності, які можуть бути використані організаціями для створення товарів, надання послуг, одержання певних результатів;

6) Люди (працівники) – це найважливіший ситуаційний фактор організації, його роль визначається наступними характеристиками:

- здібністю;
- обдарованістю;
- потребами;
- знаннями (фаховістю);
- поведінкою;
- відношенням до роботи;
- позицією;
- розумінням цінностей;
- оточенням (склад групи, в яку входять);

- наявністю якостей лідера;

- тощо.

В межах процесно-структурованого менеджменту, управлінська діяльність забезпечується у такій послідовності [4-6; 8-11]:

1) реалізація конкретних функцій менеджменту;

2) формування методів менеджменту;

3) формалізація методів менеджменту;

4) забезпечення управлінського впливу на засадах керівництва, в основі якого лежать такі категорії менеджменту [5, с. 187, 189-192, 343-344, 349; 10]:

a) лідерство;

b) влада (Дж. Френч, Б. Рейвен);

c) вплив.

Менеджер – це управлінець ринкової орієнтації, який активно впроваджує ефективні умови господарювання, нововведення та досягнення науково-технічного прогресу, виважено враховує зміни в міжнародних відносинах, своєчасно впливає на кон'юнктуру і динаміку попиту та пропозиції, вміло перебудовує виробничо-господарську діяльність з урахуванням вимог ринку [4, с. 7–8; 5, с. 349; 10].

В цілому керівники застосовують такі стилі керівництва [4, с. 130-147; 5, с. 192-196, 360; 10]:

1) автократичний;

2) демократичний;

3) комбінований або континіум.

Основними (базовими) ситуаційними підходами до керівництва є [4, с. 140-147; 5, с. 196-204; 8, с. 132-152; 10]:

1) Ситуаційна модель керівництва Ф. Фідлера;

2) Ситуаційний підхід «Шлях – Ціль» Т. Мітчела і Р. Хауса;

3) Ситуаційна теорія життєвого циклу (П. Херсі та К. Бланшар);

4) Ситуаційна модель використання стилів керівництва для прийняття рішень керівником (В. Врум і П. Йеттон);

5) Стилі керівництва на засадах систем Р. Лайкерта;

6) Стилі керівництва на засадах управлінської гратки Р. Блейка і Дж. Моутона та ін.

Принципи менеджменту мають відповідати таким вимогам:

- забезпечувати прибутковість бізнесу, розвиток підприємництва та покращення добробуту власників і персоналу підприємства;

- відповідати законам розвитку економіки, техніки і технології, соціуму і природи;

- визначати загальні положення та правила, властиві організації;

- об'єктивно відображати сутність явищ і процесів управління організацією;

- бути визнаними органами влади, не суперечити нормам моралі та базовим цінностям суспільства.

У результаті узагальнення інформації у [4, с. 97-102; 10], можна зробити висновок про те, що процес вироблення раціональних (ефективних) управлінських рішень повинен включати такі етапи:

Етап 1. Виникнення ситуації, яка вимагає прийняття рішення (поява необхідності формалізації методів менеджменту).

Етап 2. Збір та обробка інформації щодо розроблених методів менеджменту.

Етап 3. Виявлення та оцінка альтернатив, закладених у розроблених методах менеджменту.

Етап 4. Підготовка та оптимізація управлінського рішення, яке приймається (вибір альтернативи).

Етап 5. Прийняття управлінського рішення (узаконення альтернативи).

Етап 6. Реалізація управлінського рішення та оцінка результатів.

Комунікаційний процес в процесно-структурованому менеджменті має такі [5, с. 182-183; 10]:

а) елементи:

1) відправник;

2) повідомлення;

3) канал;

4) отримувач;

b) етапи:

1) формування або вибір ідеї;

2) кодування та вибір каналу;

3) передача ідеї;

4) декодування;

5) оцінка та уточнення повідомлення;

6) здійснення зворотного зв'язку.

Узагальнення літературних джерел дозволяють зробити висновок про те, що процес вироблення раціональних управлінських рішень повинен включати такі етапи [11]:

1) Виникнення ситуації, яка вимагає прийняття рішення.

2) Збір та обробка інформації щодо розроблених методів менеджменту.

3) Виявлення та оцінка альтернатив, закладених у розроблених методах менеджменту.

4) Підготовка та оптимізація управлінського рішення, яке приймається.

5) Прийняття управлінського рішення.

6) Реалізація управлінського рішення та оцінка результатів.

Ефективний процесно-структурований менеджмент дозволить (основні напрями):

1) оптимізувати стратегію розвитку підприємства;

2) оцінити перспективи його функціонування тощо.

Висновки. Процесно-структурований менеджмент ґрунтується на концепції, відповідно до якої [1; 5; 8-11]: менеджмент розглядається як процес, що містить такі етапи, як реалізація конкретних функцій менеджменту, формування методів менеджменту, формалізація методів менеджменту, забезпечення управлінського впливу на засадах керівництва. Кожен з наведених етапів має свою структуру, що в сукупності забезпечують здійснення управлінського впливу керуючої системи на керовану з метою досягнення цілей суб'єкта господарювання.

Література:

1. Скриньковський Р.М. Теоретичні і прикладні проблеми моделювання сталого розвитку економічних систем: [монографія] / під заг. ред. Т.В. Орєхової; відп. ред. О.Л. Некрасова. – Донецьк: "Сучасний друк", 2013. – 467 с. (Янковська Л.А., Скриньковський Р.М. Розділ 2. підр. 2.9. Менеджмент як чинник формування інвестиційної привабливості. – С. 137 – 142).
2. Скриньковський Р.М. Освітньо-фаховий потенціал персоналу: сутність і роль у формуванні інвестиційної привабливості підприємства / Р.М. Скриньковський // Бізнес Інформ: наук. журнал.– 2013. –№ 4. –С. 121 – 126.
3. Скриньковський Р.М. Особливості впливу освітньо-фахового потенціалу персоналу на інвестиційну привабливість підприємства / Р.М. Скриньковський, О.С. Процевят // Економіка. Фінанси. Право. – 2013. – № 6/1. – С. 27 – 32.
4. Кузьмін О.Є. Сучасний менеджмент / О.Є.Кузьмін. – Львів: "Центр Європи", 1995. – 176 с.
5. Кузьмін О.Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: [навч. посібн.] / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. – [3-тє вид., доп. і перероб.]. – Львів: Нац. ун-т "Львів. політехн." (Інф.-вид. центр "ІНТЕЛЕКТ+"ІПДО), "Інтелект-Захід", 2007. – 384 с.
6. Українська академія наук [Ел. ресурс]. – Режим доступу: http://www.uan.ua
7. Ruslan Skrynkovskyy (Corresponding member of the Ukrainian Academy of Sciences) // Ukraine and Ukrainians – flower of the nation, pride of the country: [Book of Honour]. – [4 Ed.]. – Kyiv: UPC "GALAKTICA - S", 2013. – P. 204 – 205.
8. Палеха Ю. І. Менеджмент персоналу: [навч. посібн. для студ. вищих навч. закл.] / Ю.І. Палеха; Мін. освіти і науки України. –К.: Ліра-К, 2010.– 336 с.
9. Армстронг М. Основы менеджмента. Как стать лучшим руководителем / М. Армстронг. – Ростов на Дону: Феникс, 1998. – 512 с.

10. Скриньковський Р.М. PS-менеджмент: концепція та еволюція / Р.М. Скриньковський, Т.Б. Процюк // Економіка. Фінанси. Право. – 2013. – № 8. – С. 15 – 23.
11. Скриньковський Р.М. Інвестиційна привабливість підприємства на мікрорівні у схемах та таблицях / Р.М. Скриньковський, Т.Б. Процюк; Наукова школа менеджменту Української академії наук. – Хмельницький: Видавець ФОП Стасюк Л.С., 2013. – 48 с.

Stepulonok S.S.
Student
Kobchenko A.A.
Assitent
Dnepropetrovsk National University of Oles Gonchar, city Dniepropetrovsk, Ukraine

CROSS-CULTURE MANAGEMENT

Степулёнок С.С.
студент
Кобченко А.А
ассистент
Днепропетровский Национальный Университет им. О. Гончара, г.Днепропетровск, Украина

КРОСС-КУЛЬТУРНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Рассмотрены предпосылки к возникновению, особенности формирования, методологические приёмы, возможности развития кросс-культурного менеджмента для изменения культуры управления.
Ключевые слова: *менеджмент, управление, организация.*

In the article premises of appearing, features of formation, methodological principles, possibilities for development of cross-culture management are considered to change management culture.
Key words: *management, control, organization.*

Процесс глобализации, получивший толчок развития благодаря появлению капиталистических отношений, обусловил формирование особого экономического пространства, в котором мировая конъюнктура, международное перемещение капиталов и разделение труда, возникновение мировых рынков и развитие торговли и прочие факторы связали каждое государство в единую систему связей и финансовых потоков. Грань между элементами такой системы неизменно становится менее заметной и ощутимой. Это происходит благодаря эволюционным процессам развития международной экономики в целом.

Первое с чем столкнулись международные экономические субъекты – разработка технологий и стратегий эффективного продвижения экономических интересов своей страны в различные национально-экономические среды [4].

Создание транснациональных компаний позволило объединить представителей разных деловых культур в единую систему, работающую на положительный экономический результат. Такие компании прочно укрепились на рынках и доказали, что получение сверхприбылей при объединении умов, технологий и информаций на международном уровне более чем возможно.

Все эти явления являются проявлением системности развития экономики и мира в целом, которые проявились бы в социуме рано или поздно. Следовательно, деловая часть активного населения планеты столкнулась бы в любом случае с подобными явлениями и процессами, которые затронули абсолютно все стороны экономических отношений. Игнорирование таких отношений абсолютно невозможно и абсурдно, а значит, менеджменту необходимо их исследовать и научиться использовать, чтобы извлекать максимальную прибыль.

Все эти предпосылки и привели к появлению и развитию отдельной дисциплины – кросс-культурного менеджмента. Задачей такого менеджмента стало формирование практических советов, которые смогли бы помочь выделить позитивные и негативные

стороны протекающих экономических процессов между субъектами на межгосударственном и корпоративных уровнях.

Изначально кросс-культурный менеджмент был направлен исключительно на систематизацию таких понятий, как деловая культура и её составляющих, культурных традиций и ценностей разных народов, менталитет народностей и национальностей, психологических особенностей народов. Всё это было возможно благодаря применению смежных с экономикой наук, таких как психология, социология, история и философия.

В дальнейшем осуществлялись попытки избежать негативных влияний культуры на бизнес в целом, которые проявились из-за неудачных слияний разно культурных компаний, которые до слияний были достаточно успешными.

Культура – системная, разноплановая категория, которая включает в себя экономическую, правовую, политическую, деловую и прочие виды (подсистемы) культуры. Предметом кросс-культурного и международного менеджмента является прежде деловая культура [2].

Деловая культура – это система формальных и неформальных правил и норм поведения, обычаев, традиций, индивидуальных и групповых интересов, особенностей поведения работников, стиля руководства и т.д. в организационных структурах различных уровней. Национальная деловая культура включает нормы и традиции деловой этики, нормативы и правила делового этикета и протокола. Она всегда отражает нормы, ценности и правила, присущие данной национальной культуре [2].

В мае 1998 года американский производитель автомобилей Chrysler объединился с немецким автомобилестроительным концерном Daimler. Уже в 1999 году газета The Economist сумела проследить результаты этого слияния и отметить, что довольно много перспективных сотрудников, ранее желающих работать в Chrysler, изменили свои предпочтения в пользу таких компаний, как General Motors и Ford. Помимо этого, за год так и не решился вопрос о размещении штаб-квартиры. Самыми серьёзными проблемами были несоответствия стилей поведения при переговорах (американцы предпочитали вести переговоры устно, а немцы предпочитали письменные отчёты) и стилей ведения менеджмента на более низких уровнях (американцы предпочитали «откладывать» бумажную работу, когда как немцы в основном «разбирали» бумаги незамедлительно) [1].

В конечном итоге, менеджеры компании Daimler научились более эффективному использованию корпоративных ресурсов, а менеджеры Chrysler обучились самодисциплине у немецких коллег. Не были учтены особенности кросс-культурного менеджмента и не были осуществлены никакие приготовления к минимизации последствий обязательно возникающих кросс-культурных проблем, которые проявляются уже после преодоления экономических, финансовых и юридических. Нежелательные последствия привели к сокращению персонала и прибыли [1].

Разумеется не стоит отрицать того факта, что неудачи в слияниях достаточно разных в области деловой культуры международных компаний возникают не только из-за кросс-культурных проблем, но и из-за некомпетентности и ошибок самих менеджеров.

Гораздо позднее подход к рассмотрению влияния культуры на бизнес был изменён. Языковые, ментальные, ценностные и культурные различия были приняты, как мало подвергаемые влиянию. Было решено кардинально изменить подход к пониманию кросс-культурного менеджмента. Профессор сравнительного и международного менеджмента бизнес-школы и университета в Ноттингеме Найджел Холден выдвинул тезис о том, что культуру следует воспринимать и рассматривать как организационный ресурс, а культурные различия как форму организационного знания, побуждающего к решению межнациональных культурных проблем.

Систематизация всех многокультурных знаний в единую систему, в которой хранится опыт, умения, навыки, знания и достижения и которые будут доступны для формирования глобальной корпоративной культуры и системы управления будут практически безграничным источником обогащения и развития компании. Управление обученными

мультикультурными командами стало основной целью развития и продвижения кросс-культурного менеджмента.

Такой подход может полностью изменить системы менеджмента, как в теоретических выкладках, так и на практике. По сути, такой ресурс может послужить основой для инновационных приёмов к формированию мотивационных теорий и корпоративной культуры. Преимущество такого ресурса в его доступности, так как привлечение сотрудников из других стран или слияние компаний – явления очень распространённые. Недостатком же является относительно небольшое количество специалистов в данной области и сложность методов кросс-культурного менеджмента.

Отсутствия большого количества специалистов во многом обусловлено теми проблемными вопросами, с которыми приходится сталкиваться менеджерам:

- *Лингвистическая компетентность*, т.е. владение деловым английским языком на высоком уровне и умение в точности передать свои мысли избегая неточностей перевода, которые впоследствии могут привести к недопониманию или неверной трактовке поступающей информации. Ричард Льюис в своей работе «Деловые культуры в международном бизнесе: От столкновения к взаимопониманию» приводит ряд примеров лингвистической некомпетентности:
- «Какая у вас линия смерти?» вместо: «Какой у вас конечный срок поставки?» - (death line вместо deadline) [5].
- «Я едва ли работаю 10 часов в день» вместо: «Я усердно работаю по 10 часов в день» - (hardly вместо hard) [5].

1) *Межкультурная компетентность*, т.е. обладание достаточным уровнем знаний о культуре и деловой культуры бизнес-партнёров (различия и сходства), пониманием их менталитета, знание традиций и понимание «логики». Кроме обладания подобными знаниями, необходимо уметь адаптировать полученные данные и извлечь весь полезный материал, для преобразования корпоративной культуры.

2) *Коммуникативная компетентность,* т.е. применение межкультурных знаний на практике, используя человеческие и технические ресурсы. На данном этапе производится преобразование миссии компании, изменение мотивационных моделей и рабочих установок и изменение организационной структуры, для максимально эффективного задействования новых кадров. Также необходимы достаточные аналитические навыки для выявление критических конфликтов на текущем и будущем этапах сотрудничества.

3) *Психологическая компетентность,* т.е. позитивное восприятие культуры бизнес-партнёра, обычаев, традиций и ценностей. Необходимо так же избегать всевозможных психологических барьеров, таких как ксенофобия и предубеждение. У менеджера должно быть желание развиваться и готовность к принятию личностных изменений на психологическом и ментальном уровнях.

Когда все эти параметры будут учтены специально созданной командой менеджеров-экспертов, возможное негативное влияние культурных аспектов можно будет минимизировать. С другой же стороны, появится безграничных источник опыта, знаний и приёмов для развития мультикультурной компании. Такие команды будут связующим звеном между двумя «мирами».

Эффективная работа таких команд ускорит эволюционный рост мульти культурной компании, что может значительно повлиять на выполнение основной задачи любого бизнеса – получения прибыли.

Датская компания Novo Nordisk образовалась благодаря слиянию компаний Nordisk Gentofte и Novo Industri A\S. После этого слияния возникло напряжения между отделами новообразованного союза. Увеличение числа руководителей привело к преобладанию административных методов работы, и менеджмент компании утратил непосредственный контакт с сотрудниками представительства в Дании и филиалах. Руководством компании было принято решение о создании рабочей группы из 14 человек. Рабочая группа состояла из

представителей разных национальностей, обладающих абсолютно различными специальностями и выполняющих разные функции в компании [1].

В основе рабочей группы лежал метод фасилитации, т.е. в способствовании, содействии, помощи, распространения необходимой информации на местах и создание необходимых воздействий между подразделениями компаний. Фасилитаторы стали предвестниками изменений, стараясь унифицировать и стандартизировать новую корпоративную философию, правила и ценности, укрепить этические стандарты компании и обеспечить использования знаний для создания инновационных подходов к управлению. В такой мультикультурной силе отсутствовали неформальные лидеры и «ответственные лица», а принцип равенства был основным. Более того, различия в возрасте и стаже работы были несущественными. Куда более важными были коммуникативные навыки, лингвистические навыки, умение слушать и слышать, умение приспосабливаться к обстоятельствам и изменениям. Фасилитаторы стали очень эффективным катализатором и помогли выявить все негативные стороны воздействия прошедшего слияния, устранить их и повысить эффективность менеджмента.

Подобных примеров достаточно много, а значит, актуальность кросс-культурного менеджмента является неоспоримой. Использование мультикультурного ресурса в реалиях современного мира может кардинально изменить восприятие менеджмента и дать новый виток в развитии этой науки. Чем раньше экономисты начнут извлекать выгоду из подобных подходов и обретать полученные знания, тем скорее международная экономика осуществит эволюционный шаг в своём развитии.

Литература:

1. Культурные особенности ведения бизнеса. [Электронный ресурс]. – Доступ: http://www.real-business.ru/magazines/2-2008/kulturnye-osobennosti-vedeniya-biznesa
2. Сущность кросс-культурного менеджмента. [Электронный ресурс]. – Доступ: http://www.proreklamu.com/articles/all/21170-suschnost-krosskulturnogo-menedzhmenta-kontseptsii-kultury-v-krosskulturnom-menedzhmente.html
3. Межкультурная коммуникации менеджеров в Украине. [Электронный ресурс]. – Доступ: http://www.management.com.ua/hrm/hrm197.html
4. Бунина В.Г. Кросс-культурный менеджмент и межкультурная коммуникация. [Электронный ресурс]. – Доступ: http://www.management.com.ua/hrm/hrm197.html
5. Журнал Маркетинг MBA. Маркетинговое управление предприятием. «Кросс-культурный менеджмент: особенности деловых культур и проблемы коммуникаций» [Электронный ресурс]. – Доступ: http://www.marketing-mba.ru/article/v3_12/Chesnokova_2012_3.pdf

13. MARKETING

Gret G.P.
Ph.D. Associate Professor,
National Technical University of Ukraine "KPI", Kyiv, Ukraine

MARKETING IN RETAIL BOOKSELLING

Грет Г.П.
к.е.н., доцент,
Національний Технічний Університет України «КПІ», м. Київ, Україна

МАРКЕТИНГ У РОЗДРІБНОМУ КНИГОРОЗПОВСЮДЖЕННІ

Розглянуто використання складових маркетингу – формування асортименту, ціноутворення, збут та форми комунікаційної діяльності у роздрібній книготорговельній мережі України та запропоновано шляхи покращення їхньої товарної, цінової, збутової та комунікаційної діяльності
***Ключові слова*:** *асортимент, збут, книготорговельне підприємство,комунікаційна політика,ціноутворення.*

In the article review the use of components of marketing - product range, pricing, marketing and communication activities in the form of retail sales distribution network Ukraine and the ways of improving their commodity, price, marketing and communication activities
Key words: *assortment, sales, bookselling business, communication policy, pricing.*

Актуальність теми. Національна книга – це важливий елемент процесу творення та визнаннянації, оскільки є культурним та духовним символом її самоусвідомлення та суверенності. Нині це ще і стратегічний продукт, завдяки якому формується світогляд людей, передаються знання та передові технології з покоління в покоління, підвищується кваліфікація фахівців різних галузей народного господарства, формується інтелект нації. Доводять книгу до покупців книготорговельні підприємства, які працюють на власному книжковому ринку в умовах серйозної конкуренції, оскільки на 90% ринок заповнений продукцією сусідньої держави (Росії). Щоб «вижити» в непростих умовах українські книгарі активно застосовують складові маркетингу у своїй діяльності і потребують аналізу ситуації, що склалась на ринку. Маркетинг у книжковій торгівлі забезпечує не лише організаційні функції, але і сукупність процесів, спрямованих на просування і доведення неперіодичних видань до споживачів, ефективну взаємодію видавців, поліграфістів, оптових посередників та роздрібних торговців вигідними для кожного способами. Узагальнення накопиченого досвіду книготорговців визначає актуальність теми дослідження.

Метою публікації є дослідження особливостей та складових маркетингу книгорозповсюдження на сучасному етапі. Для досягнення поставленої мети необхідно розглянути складові формування асортиментної діяльності, види ціноутворення, збуту та комунікації, що застосовуються книготорговельними підприємствами.

За останні роки в Україні спостерігається ріст книговидання – у 2012 р. було випущено 26036 назв тиражем 62120,5 тис. примірників,у 2013 р. – 26323 назв накладом 69575,7 тис. примірників [1, с.3], тоді як у 2010 р. – 22557 назв накладом 45058300 примірників [2, с.108]. В Україні станом на 01.09.2014 р. до Державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції внесено 5623 суб'єкти видавничої справи (4422 – юридичні особи, 1201 – фізичні особи). Із них 1721 суб'єкт видавничої справи займається лише видавничою діяльністю; 682 – виготовленням видавничої продукції; 378 – розповсюдженням видавничої продукції. Решта суб'єктів видавничої справи поєднують 2-3 види діяльності у видавничій справі: 989 (862 – юридичні особи, 127 – фізичні особи) суб'єктів видавничої справи займаються видавничою діяльністю і виготовленням видавничої продукції, 801 (609 – юридичні особи, 192 – фізичні особи) – видавничою діяльністю і розповсюдженням видавничої продукції, 33 (27 – юридичні особи, 6 – фізичні особи) – виготовленням і розповсюдженням видавничої продукції, 1019 (845 – юридичні особи, 174 –

фізичні особи) – видавничою діяльністю, виготовленням і розповсюдженням видавничої продукції [3].

Книжкова торгівля є не лише видом діяльності, складовою видавничої справи, а і формою обертання неперіодичних видань, вона здійснює процес заміни товарної вартості на грошову. Книготорговельні підприємства закуповують товарну продукцію у виробників чи посередників, та реалізують її споживачам. Вони забезпечують зручність місця, часу і процедури придбання неперіодичних видань. Якщо зручність місця досягається шляхом накопичення товарів у дистрибуцій них центрах, на складах, в книгарнях, то зручність часу і процедури придбання товарів створюється дислокацією та режимом роботи книгарень, методами роздрібної торгівлі, наданням послуг в ній та рівнем культури обслуговування покупців. Тому книжкова торгівля є посередником між виробниками (видавництвами, видавничими організаціями, поліграфічними підприємствами) та споживачами (населенням та бібліотеками) друкованої продукції [2, с.111].

Роздрібна книжкова торгівля — заключна ланка сфери товарного обігу, куди виробники та гуртові підприємства постачають продукцію видавництв, що підлягає роздрібному продажу. В роздрібній торгівлі завершується процес переміщення неперіодичних видань, забезпечується їхнє доведення до споживача [2, с.112]. Здійснення роздрібної книжкової торгівлі відбувається через стаціонарні книготорговельні підприємства, що займають окремі приміщення чи будівлі і мають торговельну залу для покупців (книгарні, відділи у супермаркетах, чи торговельно-розважальних центрах, кав'ярні-книгарні, палатки); напівстаціонарні пункти роздрібної торгівлі (кіоски, книжкові базари);електронні (Internet-магазини);пересувну; посилкову (книга-поштою) мережу.

Кількість книгарень у містах зростає пропорційно зі збільшенням кількості торгових центрів. У деяких торгових центрах є кілька точок продажу книг. Принципи маркетингу найбільш повно використовують у своїй діяльності самостійні книготорговельні підприємства або мережі «книгарня Є», «Буква», «Літера», «Читай-город», «Будинок книги», книгарні видавництв «Свічадо», «Смолоскип», «Клуб сімейного дозвілля», «Фоліо», «Ранок» та товариства «Джерела М».

Товарна політика як складова книготорговельного маркетингу включає формування товарної номенклатури та асортименту. У сфері книжкової справи асортимент видань, як у маркетинговому, такі в книгознавчому підходах – це в основному тематико-типологічна структура видавничого й книжкового асортименту. Якщо книготорговельне підприємство реалізує книжкові та різні товари, то мова йде про товарну номенклатуру. При формуванні асортименту книготорговельні підприємства використовують такі поняття, як ширина, насиченість, глибина товарного асортименту та гармонійність товарної номенклатури [4, с.129]. Кількість асортиментних груп товарів, що пропонуються, становлять ширину асортименту. Це групи видань за окремо взятою тематичною або типологічною ознакою. Саме ширина асортименту визначає спеціалізацію чи універсалізацію книгарні. Кількість назв видань у межах асортиментної групи визначає глибину товарного асортименту. Кількість типологічних груп видань у межах певної тематики або тематичних груп у межах конкретної типології становить насиченість асортименту. Більшість книгарень формує асортимент на основі вивчення попиту населення на літературу, замовлень видань та укладення угод на поставку чи купівлю-продаж товарів. Важливим є правильний вибір партії поставки (величина замовлення). Оцінку постачальників книгарні здійснюють не лише на стадії пошуку, але і у процесі роботи з постачальниками. Для їхньої оцінки використовують методику ранжування, за допомогою якої розробляється спеціальна шкала оцінок, що дозволяє розрахувати рейтинг постачальника. Для аналізу постачальників, з якими підприємство вже співпрацює, книгарі використовують АВС-аналіз, в процесі якого виділяють три групи постачальників. А-постачальники – ті, з якими підприємство здійснює приблизно 75% обігу, що дають 5% постачальників. До них відносяться видавництва «А-БА-БА-БА-ГА-ЛА-МА-ГА», «Видавництво Старого Лева», «Кальварія», «Ранок», «Фоліо», «Казка», «Смолоскип», «Ценгр навчальної літератури», «Клуб сімейного дозвілля». В-

постачальники (20%) дають, як правило, 20% обігу. Для С-постачальників (75%) обіг становить приблизно 5%.

Не менш важливою є цінова політика у комплексі маркетингу. На встановлення ціни на книги впливають цілі підприємства, стратегія маркетингового комплексу, рівень витрат на реалізацію. Всі фактори групуються на зовнішні та внутрішні. До першої групи відносяться тип ринку, попит населення на літературу, конкуренція, інфляція, державне регулювання. До внутрішніх чинників відносяться рівень витрат на розповсюдження продукції. Працівники книготорговельних підприємств при встановленні ціни розраховують беззбитковий обсяг продажу видань, часто застосовують затратний метод, який включає поточні витрати і прибуток, або з урахуванням цін конкурентів.

У світі існують різні варіанти формування ціни у книжковій торгівлі. Політика єдиних роздрібних цін передбачає реалізацію примірників однієї назви населенню по всій країні через книгарні, кіоски та ятки за єдиною ціною. В СРСР видавці надавали 25% знижок гуртовим та роздрібним книготорговельним підприємствам. В Україні у 90-х роках ХХ ст. величина торговельної націнки на видання регламентувалась державою. Нині націнку на книги книгарі визначають самостійно, виходячи із рівня поточних витрат та попиту населення. В середньому націнка становить 70-80%, в ТРЦ – і 100%. Найменшу націнку ставлять книгарні при видавництвах «Фоліо», «Свічадо», «Смолоскип», оскільки вони не сплачують витрат на оренду приміщення. Деякі видавництва дають книгарням та гуртовим підприємствам (постійним покупцям) бонусну знижку – залежно від річного обсягу продажу або прогресивну – за кількість, обсяг або серійність покупок.

Збутова діяльність включає післявиробничі операції, що сприяють продаж книг (транспортування, складування, пакування, доставку гуртовим та роздрібним покупцям, особисту взаємодію продавця і покупця, що пов’язана з придбанням книг) [4,с.167]

В Україні функціонує 1559 книгарень та 8796 книжкових кіосків та книжкових прилавків [3], з них 60 – інтернет-книгарні, які забезпечують доведення потрібних видань, у необхідній кількості, належної якості та ціни, в обумовлені термін та місце. В умовах ринку важливим є і мінімальні витрати. Ці підприємства виконують логістичні та функції, пов’язані з обслуговуванням [5, с.367]. Роздрібні торговці, визначивши цільовий ринок, сформувавши асортимент та встановивши ціну, створюють зручне для покупця розміщення товарів, надають допродажні, додаткові та післяпродажні послуги, забезпечують ефективне просування товарів [5, с.374].

Основними елементами комплексу маркетингових комунікацій українських книготорговельних підприємств є персональний продаж, який передбачає особистий контакт продавця з покупцями з метою продажу книг та налагодження тривалих контактів [6, с.36-37]. Покупці книг особливо гостро реагують на хороше ставлення з боку торговельного персоналу, який веде журнали обліку потреб покупців і замовляє потрібні книги. Книгарні здійснюють рекламу книг шляхом оформлення вітрин, тематичних виставок, виділяючи стелажі для нових надходжень або останніх примірників. Подаються оголошення про книги, інтерв’ю з авторами в журнали «Країна», «Тиждень», газети «День», «Україна молода», «Дзеркало тижня». Книгарні мереж «Читай-місто» та «Книгарня Є» щотижня проводять презентації книг, зустрічі з видавцями, вченими, науковцями України та інших країн. Через сайти багатьох книгарень та мереж не лише здійснюється продаж книг, але і діяльність, спрямована на формування і підтримку сприятливого іміджу, поширення інформації про товари, заходи, що проводяться в книгарнях мереж чи незалежних книгарнях видавництв. Автограф-сесії, круглі столи, зустрічі із гравцями книжкового ринку, презентації, різноманітні конкурси проводяться на книжкових ярмарках – Форумі видавців (Львів), Книжковому Арсеналі, книжкових ярмарках (Київ), «Світ книги» (Харків), Меридіан Черновиць та ін., де книгарі знайомляться з асортиментом книг, що видаються в Україні та за кордоном і здійснюють закупівлю 20% тиражів книг, що випускаються в країні.

Щороку книгарні беруть активну участь в книжковій торгівлі під час різноманітних масових заходів, які проводяться в областях з нагоди визначних дат, подій, державних свят з метою популяризації та пропаганди української книги.

Підводячи підсумок слід зазначити, що книгарі самостійно у зв'язку з потребами ринку впроваджують в свою діяльність комплекс маркетину-мікс.

Проте широкомасштабна програма розвитку видавничої справи та популяризації читання в країні відсутня, як і підтримка з боки держави. В інфраструктурі книжкової справи не функціонують маркетингові служби. З метою оптимізації подальшого впровадження концепції маркетингу доцільно налагоджувати більш тісні стосунки видавців та книготорговельних підприємств, для підтримки в питаннях випуску книг, формування асортименту, проведення промоційних заходів.

Недостатньо маркетингових досліджень читачів, споживачів, книгарів, видань на книжковому ринку. У 2005 р. кафедра ВПІ Видавничо-поліграфічного інституту НТУУ «КПІ» провела пілотні опитування 100 респондентів у різних регіонах України. У 2008-2009 рр. кафедрою книгознавства і комерційної діяльності проводились дослідження школярів-читачів. В УНІАНі презентували результати комплексного дослідження книжкового ринку, що проводилось у 2006-208 рр. з ініціативи Міжнародного фонду «Відродження» та «Fund fur Central and East Europen Book Projects Amsterdam» (Нідерланди) у рамках Українського книжкового проекту. У 2013 р. вперше стан видавничої справи в Україні вивчали місцеві органи влади. Самі книгарні не мають належних ресурсів, щоб проводити маркетингові дослідження книжкового ринку, а наявні соціологічні служби не вважають об'єктом книжковий ринок. Тому необхідно проводити маркетингові дослідження у співпраці з науковими установами соціологічної та економічної галузі.

Варто реорганізувати магазини та гуртові відповідно до сьогоднішніх умов ринку і запровадити сучасне керівництво, створюючи вертикальні системи розповсюдження, що існують як цільна система на основі єдиного капіталу (корпоративна система), договірних засад. або горизонтальні системи розподілу, що ґрунтуються на створенні спільної мережі рівноправних видавців-партнерів.

Удосконалення системи управління персоналом неможливе без введення посади маркетолога в кожному книготорговельному підприємстві чи мережі - фахівця, що міг би займатися рекламою і просуванням як самої мережі так і її продукції і приділити увагу новим прогресивним методам розповсюдження книжкової продукції

Впровадження концепції маркетингу в книгорозповсюдженні ґрунтується на розширенні асортименту книг, що випускаються в країні, пропаганді книги, запровадження моди на читання, що характерно для більшості розвинених країн світу.

Література:

1. Друк України (2013) / Укл. С.Буряк. – К. : Національна Книжкова палата, 2014. – 118 с.
2. Грет Г. П. Книгорозповсюдження в структурі книижкової справи України / Г.П. Грет // Вісник Львівського університету. Серія книгознавство, бібліотекознавство та інформаційні технології. – 2012. – Вип. 7. – С. 105–116.
3. Державний комітет телебачення і радіомовлення в Україні [Електронний ре-сурс]. – Режим доступу: http://comin.kmu.gov.ua/control/uk/index. – Назва з екрану
4. Глотова Г. І. Маркетинговий менеджмент видавничої продукції : навча-льний посібник / Г. І. Глотова, Ж.М. Ковба, Г.А. Мохонько, В. В. Мартинів. – 2-е вид., виправлене. – Львів : Українська академія друкарства, 2013. – 362 с.
5. Гаркавенко С. С. Маркетинг : підручник / С. С.Гаркавенко .– К.: Лібра, 2007.– 720 с.
6. Гюс Схют. Продаж книжок / Схют Гюс. – К.: « Самміт-книга», 2007. – 64 с.

Polkovnikova M.P.
postgraduate student
East-Ukrainian National University Named by Vladimir Dahl

REGIONAL MARKETING IN UKRAINE

Полковнікова М.П.
аспірант
Східноукраїнський Національний Університет імені Володимира Даля

РЕГІОНАЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ В УКРАЇНІ

In the article reviews the experience of Ukrainian cities using regional marketing, analyzes the main marketing tools on the example of Lviv, Dnipropetrovsk and Chernihiv and evaluation of their effectiveness.
***Keywords**: regional marketing, marketing tools, 4p, infrastructure marketing, monuments marketing, branding, image marketing.*

У статті розглянуто досвід українських міст по використанню муніципального маркетингу, дається аналіз основних інструментів маркетингу на прикладі Львова, Дніпропетровська та Чернігова та оцінка їх ефективності.
***Ключові слова:** регіональній маркетинг, інструменті маркетингу, 4р, маркетинг інфраструктури, маркетинг пам`яток, брендінг, маркетинг іміджу*

У сучасному швидкозмінному світі стрімко зростає вартість нематеріальних активів - брендів, іміджів, інформації, знань. Також, особливістю нашого часу є глобалізація і тенденція до «стирання» кордонів держав. Важливим фактором, що визначає місце регіону в світі, стає його присутність у віртуальному символічному просторі (ТБ, Інтернет, мобільний зв'язок і т.д.).

У такій ситуації на перший план виходить конкуренція міст за частку споживачів, туристів, інвестицій, поваги та уваги. Мегаполіси стають точками тяжіння і міжнародного суперництва в області капіталів, талантів, вражень і слави. Слід врахувати, що продукт «регіон» не можна створити або поліпшити за один день, це повинен бути довгостроковий процес реалізації стратегічної концепції в послідовно перевірених заходах. Для реалізації також треба мати уявлення про майбутнє і, крім того, потрібно мати навички втілювати задумане в життя.

Важливим кроком є виявлення цільової аудиторію міста покупцями послуг території можуть бути фізичні та юридичні особи які:

- дуже важливі для населеного пункту(місто утворюючи підприємства)
- представляють для нього інтерес(разові відвідувачі)
- не представляють для нього інтерес(кримінальні елементи)

В праці Николаева Е.А., Ванчикова Е.Н., Мещеряков С.А виділяється чотири елітних цільових ринків покупців (рис. 1).

Ринок приїжджих складається з ділових (бізнесмени, командировочні, комівояжери) і приватних відвідувачів (туристи, мандрівники, друзі або родичі).

Кожен відвідувач витрачає гроші на харчування, нічліг, купівлю інших товарів і послуг. Ці витрати впливають з ефектом мультиплікатора на доходи населення, зайнятість і податкові надходження до бюджету. Чим більше число відвідувачів (довша їх перебування) і чим менше питомі витрати на них, тим більше чисті доходи населених пунктів. Тому населений пункт спрямовує свої зусилля на залучення тих відвідувачів, чиї щоденні витрати найбільш високі, а перебування - найбільш тривало.

Другий важливий цільовий ринок представляють жителі та працюють за наймом. Населені пункти прагнуть чи завезти додаткову некваліфіковану робочу силу або стимулювати народжуваність або залучити окремі категорії високооплачуваних працівників і фахівців. З іншого боку, переселені території прагнуть, навпаки, до нульового приросту населення, в т.ч. за рахунок міграції.

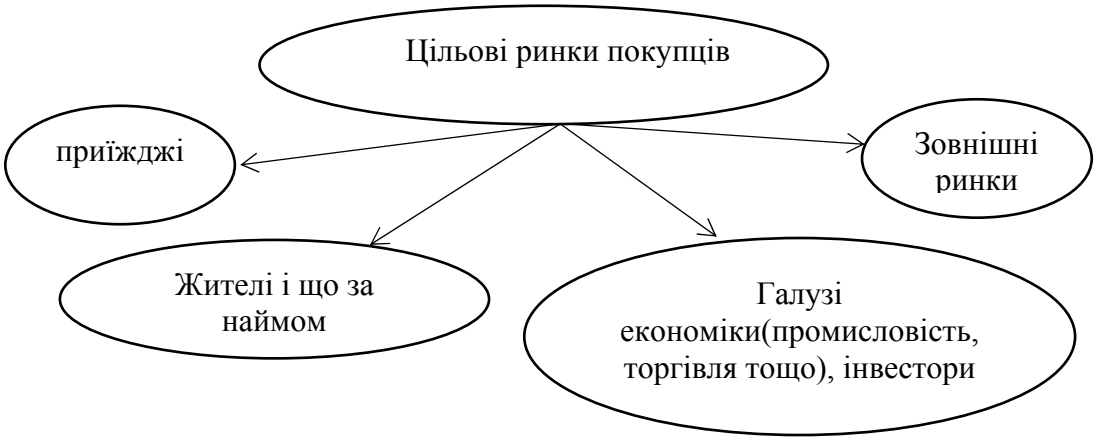


Рис.1. Цільові ринки покупців [1, с. 45]

Третю категорію цільових ринків утворюють галузі й інвестори. Як правило, всі населені пункти намагаються посилити свій економічний базис, щоб створити для своїх жителів робочі місця та отримати додаткові бюджетні доходи. Передумовою виступає відповідність території критеріям розміщення продуктивних сил: інвестиційного клімату, якості життя, доступності, якості трудових ресурсів і т.д.

Четверта група цільових ринків - це вітчизняні підприємства, які знаходяться в іншому регіоні і міжнародні ринки, тобто здатність міста чи регіону виробляти товари і послуги, необхідні за його межами іншим територіям, фізичним і юридичним особам.

Вивіз важливий (у разі малих територій, нездатних самостійно забезпечити себе навіть мінімумом необхідного) для забезпечення зустрічного ввезення потрібних регіону товарів. Кожен регіон тому спонукає розташовані на його території фірми до якомога ширшого збуту їх продукції, наприклад, просуваючи їх товарні марки. Сам імідж регіону найчастіше надає позитивний або негативний вплив на обсяг продажів товарів підприємств, розташованих на їх території.

Для залучення покупців на свою територію доречно використовувати інноваційні методи впливу, таким методом являється регіональний маркетинг. На сьогодні його активно використовують зарубіжні країни для залучення інвесторів та туристів.

Для України такий метод впливу теж відомий, також активно впроваджується деякими регіонами. Маркетинг території може стати відмінним помічником в розвитку економіки.

Але доцільно використовувати його до усіх міст в області? Чи краще привернули увагу до адміністративних центрів регіону? Або до тих міст до яких можна залучити інвесторів або туристів? Українські міста часто просувають саме обласні центри для заохочення притоку інвестицій та основних покупців (рис.1), а потів розподіляють кошти згідно з планом бюджету.

Представлені три міста: Львів, Дніпропетровськ та Чернігів у таблицях №1,2,3 виконують функцію головного регіонального представника, щодо впровадження територіального маркетингу. Не можна казати що вони використовують однаково маркетинговий потенціал території, але являються яскравими прикладами реалізації інструментів маркетингу для привернення уваги з боку вище виділених груп покупців.

Всі інструменти маркетингу в таблиці були рознесені до груп 4Р, тому що регіон пропонується аналізувати як товар і розглядається з боку маркетингу мікс: товар, ціна, просування, збут. З таблиці видно, що вже була проведена робота з впровадженню регіонального маркетингу в життя міста, також видно що дана політика охвачує всі чотири групи покупців (рис.1).

Таблиця 1

Регіональний маркетинг на прикладі м. Львова

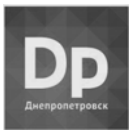
4Р	Стратегічні напрямки маркетингу	Інструменти маркетингу	Характеристика
Товар	Брендінг	Логотип	Логотип складається з (зліва — направо): -Дзвіниця Вірменського собору (зеленого кольору): символізує вірменську діаспору Львова, Вірменську апостольську церкву; в архітектурному плані — східний ренесанс (15-16 століття) -Вежа Корнякта — дзвіниця Успенської церкви (червоного кольору): символізує український Львів, православну церкву; в архітектурному плані — східний ренесанс (15-16 століття) -Вежа міської ратуші (помаранчевого кольору): символізує єдність міста, давні традиції та історію; в архітектурному плані — австрійський класицизм (19 століття) -Вежа Латинської катедри (синього кольору): символізує польський Львів, католицьку церкву; в архітектурному плані — європейське бароко (18 століття) -Дзвіниця монастиря Бернардинів (фіолетового кольору): символізує спадковість міських традицій, польський
		Слоган	Львів - відкритий світу.
	Маркетинг інфраструктури	Інноваційні інфраструктури	Побудова таких структур як: - технологічний парк, - інноваційний бізнес-інкубатор, - дослідницький центр з питань інновацій, - центр науково-технічної та економічної інформації, - інноваційно-технологічний кластер, - 3 центри комерціалізації інтелектуальної власності та 3 навчально-наукових центри
	Маркетинг пам`яток	Відкриття маси нових ресторанів, пам`яток	Було придумано сотні цікавих фестивалів, в місті з'явилися нові унікальні пам'ятники і незвичайні ресторани.
		Рекреаційна сфера	Природно-ресурсний потенціал поєднаний з вигідним місце розташуванням області в центрі Європи та досвід напрацьований в рекреаційній сфері дає можливість будувати нові заклади та гідно підтримувати існуючі
Ціна	Цінова політика	Прямі та не прями витрати, що пов'язані з інвестиційною діяльністю суб'єктів.	І як виробник якогось товару постійно шукає шляхи зниження собівартості, так і виробник в особі органів державної влади або органів місцевого самоврядування повинен постійно стежити за тим, які додаткові витрати - прямі й непрямі - несуть або могли б нести інвестори
Просування	Маркетинг іміджу	Позиціонування	Концепція бренду міста побудована на п'яти кольорах, які символізують контрастність та різноманітність міста :місто з багатою архітектурою, місто українських традицій, місто фестивалів, місто багатої ресторанної культури, місто інновацій,
		Проведення -фестевалів -карнавалів	У Львові відступили від шаблонних відзначень свят і почали новий формат культурних заходів - різноманітних за тематикою фестивалів.
		Проведенні подій релігійного спрямування	У Львові проходить багато заходів релігійного характеру таки як: -презентація соціальних та релігійних організацій -відкриття виставок саксонського мистецтва мистецтва -міжнародні конференції «історія релігій в Україні» та ін.
		Релігійний туризм	Паломницький туризм, релігійний туризм екскурсійної направленості
	Інформаційний маркетинг	-Поширення Інформації про регіон по офіційних каналах - Регулярні публікації про регіон - Пряма розсилка пропозицій про співпрацю та інвестиційних проектах	Прикладами таких розповсюдження інформації може бути безпосередньо: - офіційний сайт міста http://www.032.ua/ -публікації в печатних та електронних віданнях -участь в інвестиційних виставках -пряма розсилка або телемаркетинг - надання інвестиційних консультацій та ін.
Збут	Канали збуту (прямі та непрямі канали збуту)	Нульовий канал, посередники, дистерб`ютери	Каналом за допомогою якого здійснюється продаж товарів і послуг, а також заохочення інвесторів та туристів відправною точкою є регіон (місто, або підприємство даної території) та кінцева - клієнт, можуть бути такі посередники: - туристичні агентства - торгові представники - внутрішня та зовнішні служби збуту - інтернет дістерб`юція - рекламні агентства Або без посередників: - директ маркетинг, прямі продажи

Треба зазначити, що зупинятись не можна, не зважаючи на дійсно плідну вклад маркетологів цього міста, та потрібно постійно працювати над іміджем та просуванням території.

Наступним прикладом аналізу місто можливостей Дніпропетровськ.

Таблиця 2

Регіональний маркетинг на прикладі м. Дніпропетровськ

4Р	Стратегічні напрямки маркетингу	Інструменти маркетингу	Характеристика
Товар	Брендінг	Логотип 	Мозаїка, з якої складається логотип - метафора, в якій закладена філософія об'єднавчого чинника і цілісності. Подібно до того, як з елементів мозаїки збирається логотип, так і мешканці міста, об'єднуючись за територіальним принципом, формують Дніпропетровськ. Базові кольори логотипу - відтінки синього
		Слоган	Дніпропетрівск — місто твоїх можливостей**!**
	Маркетинг інфраструктури	Планування міської території	Дніпропетровська набережная - красива і уютная зона відпочинку та архітектурний ансамбль, вражає величністю і концептуальністю нових багатоповерхових будівель;
	Маркетинг пам`яток	Реконструкція пам`яток культури	У Дніпропетровську, в парку ім. Т. Шевченка, завершили перший етап реконструкції пам'ятника великому Кобзареві.
		Реконструкція старих споруд	Реконструкцію Центрального ж/д вокзала в Днепропетровске
		Будування нових споруд	-Побудова «Днепр-Арена» Планується побудова: - індустріальних парків, - регіонального бізнес-інкубатора, - будівництва заводів з переробки твердих побутових відходів та виробництва склопакетів компанії GLAS TRÖSCH
Ціна	Цінова політика	Прямі та не прями витрати, що пов'язані з інвестиційною діяльністю суб'єктів.	І як виробник якогось товару постійно шукає шляхи зниження собівартості, так і виробник в особі органів державної влади або органів місцевого самоврядування повинен постійно стежити за тим, які додаткові витрати - прямі й непрямі - несуть або могли б нести інвестори
Просування	Маркетинг іміджу	Позиціонування	Концепція «Місто твоїх можливостей» розкриває потенціал Дніпропетровська, представляючи його як одного з найбільших освітніх центрів, кузню кадрів, а також як стартовий майданчик для будь-яких ініціатив і починань. Це місто можливостей для тих, хто приїхав здобувати освіту і працювати, це місто можливостей для інвесторів і партнерів, це місто можливостей для кожного з його мешканців. Дніпропетровськ - місце самореалізації, місто, яке орієнтує на досягнення кращих результатів у будь-якій області: в політиці, бізнесі, науці, культурі і технологіях
	Інформаційний маркетинг	-Поширення Інформації про регіон по офіційних каналах -Регулярні публікації про регіон - Пряма розсилка пропозицій про співпрацю та інвестиційних проектах	Прикладами таких розповсюдження інформації може бути безпосередньо: - офіційний сайт міста http://gorod.dp.ua - публікації в печатних та електронних віданнях - участь в інвестиційних виставках - пряма розсилка або телемаркетинг - надання інвестиційних консультацій та ін.
Збут	Канали збуту (прямі та непрямі канали збуту)	Нульовий канал, посередники, дистерб`ютери	Каналом за допомогою якого здійснюється продаж товарів і послуг, а також заохочення інвесторів та туристів відправною точкою є регіон (місто, або підприємство даної території) та кінцева - клієнт, можуть бути такі посередники: - туристичні агентства - торгові представники - внутрішня та зовнішні служби збуту - інтернет дістерб`юція - рекламні агентства Або без посередників: - директ маркетинг, прямі продажи

Місто має дуже вдалий логотип, дві великі літери відміно можуть сполучатися з різним фоном, тематикою та бути використані на рекламних товарах, також вони легко запам`ятовуються та не складно їх відтворити на папері, гарним доповненням було б створення власного шрифту для рекламної компанії та це підвищило ідентифікацію території. Наступний приклад місто легенд та казок Чернігів (табл. 3).

Таблиця 3

Регіональний маркетинг на прикладі м. Чернігів

4Р	Стратегічні напрямки маркетингу	Інструменти маркетингу	Характеристика
Товар	Брендінг	Логотип	Потрібно було розробити такий символ, який би з одного боку відображав багате історичне минуле, красу і неповторність стародавнього міста, а з іншого боку враховував всі нові вимоги і норми в галузі дизайну, графіки та рекламних продуктів. У підсумку, взяли вдалу концепцію логотипу у вигляді клубка (переплетення подій минулого), між нитками якого досить добре можна розрізнити абриси храму, меча, извивов річки і силует монаха-примари.
		Слоган	Чернигов — місто легенд
	Маркетинг інфраструктури	інноваційні інфраструкти	-центральна частини є безкоштовний Wi-Fi, -місто прикрашає гарна стилізована туристична навігація: витончені покажчики, плани-контенти, що допомагають туристам дістатися до об'єктів, що цікавлять, інформаційні стенди.
Ціна	Цінова політика	Прямі та не прями витрати, що пов'язані з інвестиційною діяльністю суб'єктів.	І як виробник якогось товару постійно шукає шляхи зниження собівартості, так і виробник в особі органів державної влади або органів місцевого самоврядування повинен постійно стежити за тим, які додаткові витрати - прямі й непрямі - несуть або могли б нести інвестори
Просування	Маркетинг іміджу	Позиціонування	В позиціонуванні міста робиться акцент на туристичний аспект ,ознайомлення з багатою історико-культурною спадщиною древнього міста. Позиціонується як місто легенд і казок, як територія з своєю чарівністю та історією.
		Проведення концертів та фестивалів	У місті стало проводитися безліч різноманітних свят і фестивалів, багато з них - «Зелена сцена», Jazz Open
		Реклама міста (в межах регіону)	-випуск сувенірної продукції міста -наружна реклама (вітання з приїздом у місто) -рекламні компанії існуючих памяток -брендірован транспорт -розміщення соціальної реклами з інформацієюпро логотипна зовнішніхрекламних носіях
	Інформаційний маркетинг	-Поширення Інформації про регіон по офіційних каналах - Регулярні публікації про регіон - Пряма розсилка пропозицій про співпрацю та інвестиційних проектах	Прикладами таких розповсюдження інформації може бути безпосередньо: - офіційний сайт міста http://www.032.ua/ -публікації в печатних та електронних віданнях -участь в інвестиційних виставках -пряма розсилка або телемаркетинг -надання інвестиційних консультацій та ін. -щороку створюється «Календар подій»
Збут	Канали збуту (прямі та непрямі канали збуту)	Нульовий канал, посередники, дистерб`ютери	Каналом за допомогою якого здійснюється продаж товарів і послуг, а також заохочення інвесторів та туристів відправною точкою є регіон (місто, або підприємство даної території) та кінцева - клієнт, можуть бути такі посередники: - туристичні агентства - торгові представники - внутрішня та зовнішні служби збуту - інтернет дістерб`юція - рекламні агентства Або без посередників: - директ маркетинг, прямі продажи

Як можна побачити Чернігів робить акцент на туристичному бізнесі та на своєї «чарівності» міста, головною ідеєю якого привабити туристів.

Висновки. На сьогодні найактивніше та плідніше робота маркетологів помітна у Львові, створення з одного боку затишного міста з своєю історією та неповторною архітектурою та іншого відкритого до нових знайомств, гостей та прийомів. Доповнюючи постійно різними інструментами маркетингу своє життя міста позитивно відзначається на

економіки регіона, тим самим вони охвачують як рекреаційний, релігійний так і діловий туризм а також окремих інвесторів які полагаються на позитивно-перспективний імідж міста.

Щодо Дніпропетровська то це місто, як було сказано, з вдалим логотипом, але ще є простір для творчості та доповнення. Не мало важливим фактором є спортивний футбольний клуб «Дніпро» котрий привертає увагу для подорожі в місто. Але це не використовується для загального позиціонування міста або інших маркетингових прийомах, хоча має перспективні тенденції, тому що даний ФК являється одним з фаворитом серед інших українських команд. Узагальнюючи, ми бачимо, що Дніпропетровськ охвачує всі групи цільових покупців, окрім приїжджих в цілому, тут робиться акцент більш на діловий туризм.

Згадуючи про Чернігів одразу на думку спадає різні твори с дитинства, звісно, казку яку вони пропонують має свою чарівність та загадковість, але не можна забувати про інноваційні напрямки, та позиціонувати себе не лише як легенду а і сучасне місто, захвачуючи цільову аудиторію інвесторів, а не тільки туристів.

Проаналізувавши три міста видно, що є на чим працювати, але вони йдуть у правильному напрямку, адже майбутнє за інноваційними засобами привернення цільових ринків споживачів.

Література:

1. Николаева Е.А., Ванчикова Е.Н., Мещеряков С.А. Формирование и оценка конкурентоспособности муниципальных образований региона: Монография. - Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2006. - 150 с.
2. О.М. Вермінська, П.А. Гориславець «Інноваційна структура львівської області» [электронный ресурс] – Режим доступа. - http://investycii.org/investuvanya/konferentsiji/problemy-formuvanya-ta-rozvytku-inovatsijnoji-infrastruktury/inovatsijna-infrastruktura-lvivskoji-oblasti.html
3. Денис Подъячев Опрос «Бренд-имидж Днепропетровска в оценках жителей и экспертов» [электронный ресурс] – Режим доступа. -http://www.ukrsocstandart.com/press_release_06.php
4. Чижен А. «Брендинг: Днепропетровск - город твоих возможностей! DP, новый логотип Днепропетровска» ,- [электронный ресурс] – Режим доступа. -http://www.port2all.dp.ua/dnepr/64224-brending-dnepropetrovsk-gorod-tvoih-vozmozhnostey-dp-novyy-logotip-dnepropetrovska.html
5. Бойко Т. «Чернигов — город старых и новых легенд» ,- ,- [электронный ресурс] – Режим доступа. - http://citybranding.ru/chernigov/
6. Інтернет-видання Високий Вал «Розкрутка чернігівського бренду»,- [электронный ресурс] – Режим доступа. -http://svoboda.fm/chernigov/223122.html
7. Бойко Т. «Проєкт-Бренд Чернігова, розвиток туризму спільними зусиллями», Чернігів 2013 р.,- 17 с.

Sokolova L.V.

Doctor of Economics, Professor,

Veriasova G.M.

PhD Candidate, Senior Lecturer

Sokolov O.Y.

PhD Candidate

Kharkiv National University of Radioelectronics, Kharkiv, Ukraine

INVESTIGATION OF METHODICAL APPROACHES OF PRODUCT COMPETITIVENESS ASSESSMENT

Соколова Л.В.

д-р екон. наук, професор,

Верясова Г.М.

здобувач, ст. викл.

Соколов О.Є.

здобувач

Харківський національний університет радіоелектроніки, м. Харків, Україна

ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВАРУ

У статті розглянуті основні аспекти визначення конкурентоспроможності промислових товарів починаючи від складання плану проведення підготовчого етапу до безпосереднього вибору методичного підходу розрахунку рівня конкурентоспроможності товару. Також було проведено широкий аналіз існуючих методів розрахунку конкурентоспроможності товару. Результати такої оцінки є основою для прийняття відповідних рішень щодо розв'язання різноманітних ринкових проблем підприємства в умовах конкурентного середовища.
Ключові слова: *методичний підхід, конкурентоспроможність товару, підприємство, показник, метод оцінювання.*

In the article the main aspects determining the competitiveness of industrial products starting from scheduling the preparatory stage to directly the development of the methodological approach choice for competitiveness of goods calculation were considered. Also extensive analysis of existing methods for calculating the competitiveness of goods was conducted. The results of this assessment are the basis for appropriate decision-making according to the various market problems of the enterprise under the competitive environment.
Keywords: *methodical approach, competitiveness of goods, enterprise, indicator, estimation method.*

В умовах ринкових відносин конкурентоспроможність є головним фактором успішного функціонування промислових підприємств на зовнішніх та внутрішніх товарних ринках. «Однако к настоящему времени в этом направлении сделано явно недостаточно» [1, с. 66].

Зусилля в сфері підвищення конкурентоспроможності є ефективним засобом виходу з кризи національної економіки й подальшого її розвитку та процвітання. «Як інтегральний показник розвитку країни та її економічної могутності конкурентоспроможність є водночас умовою повноцінного та ефективного входження у світову економічну систему» [2, с. 75].

За результатами проведеного аналізу літературних джерел за досліджуваною проблемою було виявлено, що у науковців досить не існує загальновизнаного методичного підходу до оцінки конкурентоспроможності товару. На наш погляд, доцільним є виділення таких основних етапів оцінки конкурентоспроможності товару, характеристику яких наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Характеристика етапів оцінки конкурентоспроможності товару

Етап оцінки	Характеристика етапу
Маркетингові дослідження ринку	Дослідження місткості ринку, визначення виробів аналогів, аналіз стану конкуренції, визначення рівня цін, тенденцій розвитку, діяльності конкурентів і кола споживачів. На підставі інформації про потреби покупців формуються вимоги до товару
Вибір показників для оцінювання конкуренто-спроможності	Здійснюється вибір показників, за якими буде проводитися оцінка. Основою для формування системи показників конкурентоспроможності конкретного товару є аналіз взаємодії потреби і товару, за результатами якого здійснюється їх порівняння і виявляється ступінь відповідності один одному
Вибір бази порівняння	Базою порівняння можуть виступати: потреби покупців; величина корисного ефекту; гіпотетичний зразок; група аналогів; конкуруючий товар
Експертна оцінка	Формування групи експертів для визначення значущості параметрів оцінки
Порівняння показників	Зіставлення параметрів аналізованого товару з параметрами бази порівняння
Розрахунок інтегрального (агрегованого, комплексного) показника	Оцінка рівня конкурентоспроможності товару на основі обраної методики

Конкурентоспроможність товару оцінюється певною сукупністю показників, об'єднаних взагалі у такі групи: функціональні, якісні, економічні, естетичні, регламентовані, ергономічні, надійності, організаційно-комерційні, соціально-організаційні. Перелік оцінних показників та їх змістовне наповнення залежать, перш за все, від самого товару – до якої групи та підгрупи товарів він відноситься. Так, наприклад, для товарів споживання до якісних показників можна віднести такі, як використання натуральних компонентів, свіжість, ситність, смакові властивості тощо. Для промислового товару

«рубильник» оцінними показниками можуть бути обрані такі: корозійність, провідність, термін експлуатації, мобільність приводу тощо.

Показники оцінки конкурентоспроможності товару мають велике значення для конкретного споживача. Порівняльну характеристику окремих груп показників оцінювання конкурентоспроможності промислового товару представлено у табл. 2.

Таблиця 2

Характеристика окремих груп оцінних показників

Група показників	Змістовне наповнення
Функціональні	Визначають, яку основну потребу і яким чином задовольняє товар
Естетичні	Визначають естетичну цінність товару та його здатність задовольняти естетичні потреби людини
Ергономічні	Забезпечують оцінку зручності і комфорту експлуатації товару в системі «людина-товар-середовище»
Надійності	Визначають, наскільки безвідмовно виконує товар свої функції протягом терміну експлуатації
Регламентовані	Характеризують безпеку товару, його патентну чистоту, відповідність національним та міжнародним стандартам, вимоги до сертифікації товару.

Невідповідність товару необхідному рівню регламентованих показників не тільки згубно позначається на його конкурентоспроможності, але і робить неможливим реалізацію товару.

У процесі вивчення фахової літератури було установлено, що існують різні методи і моделі оцінки конкурентоспроможності товару, а саме застосовуються диференціальний, графоаналітичний, комплексний і змішаний методи [2, с. 82-83; 3, с. 290-292].

Диференціальний метод оцінки заснований на використанні одиничних параметрів конкретного товару-продукції й зразка, що зіставляється з ним, (або потреби). Визначають, чи можливо в цілому досягнути заданий рівень, по яких параметрах він відстає, які з них максимально відрізняються від базових. Однак диференціальний метод дає можливість лише констатувати факт конкурентоспроможності товару (продукції) або наявності в нього недоліків у порівнянні з товарами-аналогами й фактично не дозволяє вирішувати більше складні задачі.

Ряд авторів вважає, що для оцінки конкурентоспроможності товару потрібно використовувати аналітичні і графічні моделі [3-5]. Застосування графоаналітичного методу засновано на використанні графіків середньої величини економічних параметрів товару залежно від його основного технічного параметра або корисного ефекту. Найбільш відомими на сьогоднішній день є такі графічні моделі: матриця Бостонської консалтингової групи (БКГ); матриця Портера; матриця Шелл Кеміклз [6, с. 108-112; 7, с. 52-55].

Перевагами моделі БКГ є об'єктивність аналізованих параметрів та наочність отриманих результатів, що дозволяє поєднувати аналіз портфеля з моделлю життєвого циклу товару. До недоліків можна віднести: сильне спрощення ситуації; відсутність обліку фінансового аспекту; припущення, що зниження темпів росту ринку викликане закінченням життєвого циклу товару [5; 8, с. 609-611].

До переваг моделі Портера можна віднести достатню простоту її побудови, об'єктивність аналізованих параметрів, наочність отриманих результатів. Недоліки вбачаються у тому, що: має місце збільшення розбіжностей між потребами окремого сегмента та всього ринку; до того, конкуренти можуть виявити підсегменти у сегменті [8, с. 608].

На відміну від інших матриць модель компанії Шелл Кеміклз передбачає використання більш чітких кількісних критеріїв оцінки, що дає можливість отримання більш обґрунтованих результатів. Крім того, модель дозволяє оцінити ступінь ризику кожного стратегічного варіанту політики підприємства. У якості недоліків моделі доцільно виділити такі, як: можуть виникати труднощі під час визначення привабливості та сили бізнесу за багатьма показниками; при зростанні числа критеріїв модель значно ускладнюється [7, с. 54-55].

Комплексний метод оцінки конкурентоспроможності товару заснований на використанні комплексних (групових, узагальнених, інтегральних) показників або зіставленні питомих корисних ефектів аналізованого товару й зразка. Груповий показник по нормативних вимогах розраховується за спеціальною формулою, у якій приводяться одиничні показники конкурентоспроможності товару й число нормативних параметрів, що підлягають оцінці. Груповий показник по технічних параметрах характеризує ступінь відповідності даного товару існуючої потреби по всьому набору технічних параметрів. Підрахунок групового показника по економічних параметрах провадиться шляхом визначення повних витрат споживача, пов'язаних із придбанням і споживанням товару. Розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності товару ведеться за формулою, що включає груповий показник по нормативних параметрах, груповий показник по технічних параметрах (крім нормативного), і груповий показник по економічних параметрах.

Використання змішаного методу оцінки конкурентоспроможності товару засновано на спільному застосуванні одиничних і комплексних показників. При використанні змішаного методу частину одиничних параметрів поєднують у групи й для кожної групи визначають відповідний комплексний показник. На основі одержуваної сукупності одиничних параметрів і груп параметрів оцінюється рівень конкурентоспроможності товару диференціальним методом. Використання цього методу припускає встановлення експертами рангів параметрів досліджуваних товарів. Одним із можливих сучасних підходів до рішення цієї конкретної задачі є використання MAI – методу аналізу ієрархій Сааті [10].

Аналітичні моделі оцінки конкурентоспроможності товару включають такі основні моделі, як: розрахунково-аналітична, ідеальної точки, модель Розенберга, модель оцінки конкурентоспроможності на основі рівня продажів, та інші [3, 6-9, 11].

На основі аналізу наведених вище основних методик оцінювання показника конкурентоспроможності товару важливо виявити ступінь охоплення показниками кожного методу та обрати той, що підходить для підприємства найбільше, виходячи із специфіки його ринкової діяльності.

У відповідності до переліку етапів оцінки конкурентоспроможності товару (табл. 1) слід зазначити, що від вибору бази порівняння залежить правильність результату оцінки конкурентоспроможності товару і прийняття рішення. У тому випадку, коли базою порівняння є потреби покупців, здійснюється аналіз номенклатури і встановлюються величини параметрів потреб покупців оцінюваного і конкуруючого товару, якими споживач користується при його виборі на ринку, а також визначається значимість цих параметрів у загальному наборі.

Якщо за базу порівняння приймається величина корисного ефекту, а також сума коштів, які споживач готовий витратити на придбання і споживання товару, його оцінка на ринку відбувається за критерієм граничної корисності.

У разі, коли оцінюваний товар має безліч ринкових аналогів, конкуруючий товар моделює потреби і виступає матеріалізованою вимогою, якій повинен задовольняти оцінюваний товар.

Слід також зазначити, що у якості бази порівняння може бути обрано гіпотетичний зразок, який представляє собою набір середніх значень параметрів групи виробів. Таку базу порівняння використовують у тому разі, коли інформації про конкретні ринкові товари-аналоги недостатньо. Фактично йдеться про аналіз потреби, яка повинна розглядатися у якості своєрідного орієнтиру та у подальшому потребує уточнення.

Значно частіше базою порівняння виступає група аналогів, відібраних для узгодження класифікаційних параметрів зразка й оцінюваного товару. З групи аналогів спочатку відбираються найбільш представницькі вироби, потім – прогресивні вироби, які мають найкращі перспективи на ринку збуту і користуються найбільшим попитом у споживачів.

Оцінка конкурентоспроможності товару здійснюється шляхом зіставлення параметрів аналізованого товару з параметрами базового товару. Порівняння здійснюється за групами технічних і економічних параметрів. Такої методики оцінки конкурентоспроможності товару дотримується більшість науковців, зокрема економіст І. П. Величко в одній із своїх робіт зазначає, що оцінка здатності товару конкурувати виробляється шляхом зіставлення параметрів аналізованого товару з параметрами бази порівняння, тому що конкурентоспроможність товару або іншого об'єкта – поняття відносне, тобто про нього можна говорити тільки при порівнянні з іншим об'єктом. База порівняння – це аналогічний товар, що має максимальний обсяг продажів і найкращу перспективу збуту в майбутньому [12, с. 67–68].

Іншу думку з цього питання висловили науковці О. М. Ярим-Агаєв та О. А. Письменний, які зазначають, що не зважаючи на велику різноманітність методик оцінювання конкурентоспроможності товарів, які застосовують на практиці, жодна з них не дозволяє визначити вплив інтегрального показника конкурентоспроможності на ринкові результати діяльності підприємства або інші економічні показники. На їхню думку це пов'язано з тим, що більшість авторів розглядає конкурентоспроможність як перевагу одного товару над іншим. Такий підхід, вважають вони, не враховує реального положення з реалізацією товару, а в ряді випадків може входити в суперечність із обсягом продажів.

Запропонована науковцями методологія оцінки конкурентоспроможності товару на основі маркетингового критерію базується на двох аспектах. Перший – на різних ринках конкурентоспроможність товару може бути різною, навіть якщо присутні на ньому товари-конкуренти ідентичні. Другий – рівень конкурентоспроможності товару змінюється протягом часу, при чому це пов'язано не тільки з появою нових товарів, але й зі зміною переваг і можливостей споживачів. Отже, можна констатувати, що оцінювання конкурентоспроможності товару, по-перше, повинно проводитися окремо для кожного ринку, а в деяких випадках – для кожного сегмента ринку; по-друге, повинно надавати такі результати, які безпосередньо відображали би ринкову ситуацію в конкретний момент часу [13, с. 14].

За результатами проведеного дослідження було виконано розрахунок оцінки конкурентоспроможності товару підприємства ВАТ «ХЗЕМВ» на ринку країни. Оскільки отримане значення коефіцієнта конкурентоспроможності товару більше одиниці (ККТ = 1,390), те це є свідоцтвом досить високого рівня конкурентоспроможності товару підприємства ВАТ «ХЗЕМВ» – рубильника серії РП у порівнянні з конкуруючим товаром підприємства «ХЗЕМВ»-2.

Регулярність проведення на підприємстві маркетингових досліджень із метою оцінювання рівня конкурентоспроможності товару дозволяє його керівництву вчасно мати актуальну й достовірну маркетингову інформацію, необхідну для прийняття обґрунтованих управлінських рішень у сфері комерційної діяльності. Результати оцінки конкурентоспроможності товару є основою для формулювання висновку про досягнутий рівень конкурентоспроможності даного товару і наступного визначення шляхів найбільш раціонального його підвищення з метою рішення відповідних ринкових проблем підприємства.

Література:

1. Фатхутдинов Р. А. Стратегический маркетинг / Р. А. Фатхутдинов : Учебник. – М. : ЗАО «Бизнес-школа», «Интел-синтез», 2000. – 640 с.
2. Оберемчук В. Ф. Стратегія підприємства / В. Ф. Оберемчук. – К. : МАУП, 2000. – 128 с.
3. Верясова, Г. М. Досвід оцінювання конкурентоспроможності підприємства: теорія та графічна підтримка [Текст] / Верясова Г. М., Соколова Л. В., Соколов О.Є. // Журнал «Актуальні проблеми економіки». – Київ: Національна академія управління, 2011. – № 12 (126). – С. 289–302.
4. Маркетинг : навчальний посібник / П. А. Орлов, С. І. Косенков, Т. П. Прохорова та ін. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2012. – 528 с.
1. 5. Маркетинг : підруч. / за заг. ред. д. е. н., проф. М. М. Єрмошенка, д. е. н., проф. С. А. Єрохіна. – К. : Національна академія управління, 2011. – 632 с.

5. Армстронг Г. Основы маркетинга / Г. Армстронг, В. Вонг, Ф. Котлер, Дж. Сондерс. – 4-е европейское издание : пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2003. – 1200 с.
6. Лавров С.Н. Основы маркетинга промышленных объектов / С.Н. Лавров, С. Ю. Злобин. – М. : Внешторгиздат, 1989. – 216 с.
7. Маркетинг для магістрів / під заг. ред. д.е.н., проф. С. М. Ілляшенка. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2007. – 928 с.
8. Сушилова Ю. Н. Методология оценки конкурентоспособности товара / Ю. Н. Сушилова // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2010. – № 11. – С. 23–24.
9. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Саати : Tomas Saaty. The Analytic Hierarchy Process: Пер. с англ. Р.Г.Вачнадзе. – М. : Радио и связь, 1993. – 315 с.
10. Ставенко Н. О. Аналіз підходів до оцінки конкурентоспроможності продукції машинобудування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http : // www.nbuv.gov.ua/.
11. Величко І. П. Дослідження конкурентоспроможності автомобілів на регіональному ринку у кризовий період : Збірник наукових праць / І.П. Величко, А. В. Бобровська // Економічний простір. – № 24. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2009. – 332 с.
12. Ярим-Агаєв О. М. Методологія оцінки конкурентоспроможності продукції на споживчому ринку : Збірник наукових праць / О. М. Ярим-Агаєв, О. А. Письменний // Наукові праці ДонНТУ. Серія : економічна. – № 41. – Донецьк : Донецький національний технічний університет, 2012. – 297 с.

Tiagunova N.M.
PhD in Economic, Professor
Krivoruchko O.S.
Post Graduate student
Irgavska L.V.
Post Graduate student
Poltava University of Economic and Trade, Ukraine

ANALYSIS OF MARKETING ACTIVITY OF COMMERCIAL ENTERPRISES OF CONSUMER COOPERATIVES

Тягунова Н.М.
к.е.н., професор
Криворучко О.С.
аспірант
Іржавська Л.В.
аспірант
Полтавський університет економіки і торгівлі, Україна

АНАЛІЗ МАРКЕТИНГОВОЇ АКТИВНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

В статті розглянуто та проаналізовано маркетингову активність торговельних підприємств споживчої кооперації України на основі діагностики критеріїв ефективності їх діяльності. На основі аналізу виявлено резерви для формування конкурентних маркетингових стратегій підприємств споживчої кооперації.
Ключові слова: *торговельні підприємства, споживча кооперація, маркетингові стратегії, маркетингова активність, маркетингова діагностика.*

The article considers and analyzes the marketing activities of commercial enterprises of consumer cooperatives in Ukraine on the basis diagnostics of criteria of their performance. The reserves to create competitive marketing strategies of enterprises of consumer cooperatives are singled out on the basis of this analysis.
Keywords: *commercial enterprises, consumer cooperatives, marketing strategies, marketing activity, marketing diagnostics.*

У процесі формування конкурентних маркетингових стратегій торговельних підприємств споживчої кооперації необхідності набуває активізація резервів функціонування за рахунок максимального використання всіх факторів, що впливають на їх розвиток. Під маркетинговою активністю ми розуміємо комплексну характеристику поведінки

торговельних підприємств споживчої кооперації у конкурентному середовищі, що відображає рівень гнучкості та ступінь використання їх маркетингового потенціалу.

У зв'язку з тим, що маркетингова активність торговельних підприємств споживчої кооперації являє собою відображення результатів прийняття маркетингових рішень, останні, для більшого розуміння, слід класифікувати за визначеними напрямками: основними складовими запропонованої класифікації маркетингових рішень є рішення по активізації асортиментної політики, рішення по активізації цінової політики, рішення по активізації товароруху, рішення по активізації просування, рішення по активізації кадрових питань, рішення стосовно стратегії розвитку. [1,3]

Зважаючи на той факт, що кожне торговельне підприємство споживчої кооперації знаходиться на різних етапах свого життєвого циклу, актуальності набуває розуміння того, що маркетингова активність також матиме нерівномірний прояв. У зв'язку з цим, виникає необхідність адаптації даної діяльності до умов функціонування кооперативних підприємств, яку доцільно виразити у підпорядкуванні наступним принципам: стратегічна відповідність, збалансованість, динамічність, комплексність, варіативність.

Більшість підприємств кооперативної сфери, незалежно від масштабів та галузевого підпорядкування, потребують пошуку резервів щодо збільшення маркетингової активності. Оскільки остання, у сучасних умовах господарювання, є обов'язковим механізмом забезпечення стійкого розвитку підприємств та організацій споживчої кооперації. На нашу думку, процес нарощування та зміцнення маркетингової активності знаходиться у тісному взаємозв'язку з можливостями та загрозами зовнішнього середовища, сильними та слабкими аспектами внутрішнього середовища підприємств. [2]

На наш погляд, процедури маркетингової діагностики необхідно розмежовувати на стратегічні, тактичні та оперативні. Розглядаючи маркетингову діагностику, як визначальну процедуру дослідження маркетингових можливостей торговельних підприємств споживчої кооперації, слід окреслити шляхи її проведення. [5] По-перше, діагностика може здійснюватися керівництвом та працівниками підприємств; по-друге, − зовнішніми консультантами; по-третє − змішаними групами експертів, внутрішніми та зовнішніми спеціалістами у поєднанні. Необхідність залучення зовнішніх консультантів виникає у процесі виникнення непередбачуваних, нетипових ситуацій у функціонуванні торговельних підприємств споживчої кооперації. В свою чергу, маркетингова діагностика із залученням власних спеціалістів повинна бути постійною складовою діяльності підприємств. Оскільки вміння своєчасно та правильно оцінювати стратегічні, тактичні та оперативні можливості є обов'язковим елементом управлінської діяльності. Методами маркетингової діагностики слід вважати розрахункові (методи порівняння, упорядкування, моделювання) та евристичні (оціночні методи, пошуково-оціночні).

З метою діагностики маркетингових проблем (можливостей) торговельних підприємств споживчої кооперації нами було проведено анкетне опитування керівників підприємств.

У результаті дослідження виявлено − 76 % опитаних вважає, що на підприємствах, де вони працюють, існує маркетингова стратегія. [4] Це, на нашу думку, пов'язано з існуванням задокументованої «Стратегії розвитку споживчої кооперації України на 2004 − 2015 роки», згідно якої визначено засади ринкової діяльності як облспоживспілок, так і окремих кооперативних підприємств (впровадження ринкових засад і методів господарювання; закріплення підприємств роздрібної торгівлі на сільському ринку, з метою забезпечення його ефективного функціонування в нових умовах господарювання; підвищення конкурентоспроможності підприємств роздрібної торгівлі).

При визначенні основних положень, які мають бути відображені у ринкових цілях торговельних підприємств споживчої кооперації, більшість респондентів (62 %) назвали пріоритетними такі завдання: збільшення частки ринку за рахунок розширення асортименту, за рахунок розширення географії обслуговування споживачів. [4]

Серед економічних цілей найбільшої уваги (72 % відповідей) заслуговували такі аспекти, як: підвищення фінансової стійкості, підвищення середнього рівня заробітної плати та компенсаційних виплат працівникам торговельних підприємств. Серед цілей, спрямованих на організацію взаємовідносин зі споживачами вагомої значимості у респондентів (57 % відповідей) набуло посилення уваги щодо співпраці з новими споживачами, освоєння нових сегментів ринку. [4]

Більша частина працівників торговельних підприємств споживчої кооперації (69 % опитаних) має чітку уяву про критерії ранжування своїх споживачів. Переважно, це жителі сільської місцевості, середнього або похилого віку, з середнім або нижчий за середній рівень доходів.

Причинами переорієнтації цільових споживачів на конкуруючі торговельні підприємства були названі такі: значно ширший асортимент торговельних підприємств-конкурентів, більш приваблива викладка товарів та зовнішній вигляд інтер'єру даних підприємств; недостатньо швидке впровадження сучасних форм і методів обслуговування споживачів у торговельних підприємствах споживчої кооперації.

При дослідженні основних мотивів споживчої прихильності щодо обслуговування у кооперативних торговельних підприємствах респондентами зазначені наступні: географічне розташування даних магазинів (53 % опитаних), рівень цін (49 % респондентів), якість товарів (64 % опитаних). [4]

У визначенні пріоритетних задач, які необхідно вирішити з метою підвищення ефективності реалізації ринкової стратегії торговельних підприємств споживчої кооперації, респондентами акцентовано увагу на організації навчання управлінського персоналу даних підприємств основам маркетингу взаємовідносин (81 % відповідей), визначенні критеріїв оцінки ефективності маркетингової діяльності торговельних підприємств (75 % опитаних), пошуку ефективних методів стимулювання праці персоналу (54 % відповідей).

Зовнішня діагностика проводиться за такими факторами макро- та мікро середовища: стан макросередовища, ринкова ситуація, конкуренти, стан громадської думки, поведінка споживачів тощо. Узагальнюючи вищезазначене, можна стверджувати, що аналіз внутрішніх та зовнішніх критеріїв діагностики надає інформацію про маркетинговий потенціал та можливості переорієнтації торговельних підприємств на ринково-значиму концепцію функціонування, внаслідок чого виявляються передумови формування та управління їх конкурентними маркетинговими стратегіями.

При виборі конкурентної маркетингової стратегії, керівництво кожного підприємства стикається з трьома основними питаннями: який вид ринкової діяльності припинити, який вид діяльності продовжувати, який вид діяльності активізувати. Це означає, що стратегія концентрує увагу на тому, що потрібно робити і чого не потрібно робити, що є більш важливим і менш важливим у процесі управління розвитком підприємства. На вибір стратегії впливає безліч факторів: смаки споживачів, звички покупців, технологічні зміни, вплив конкурентів, потреби в інвестиціях, очікуваний прибуток, фінансові можливості (умови) підприємства, оцінка кваліфікаційних і управлінських якостей щодо їхньої достатності для досягнення успіху на ринку, диверсифікація, персональний склад управлінського персоналу і його цілеспрямованість, державні акти регулювання, зобов'язання підприємства перед суспільством або пайовиками, а також соціальні, політичні та культурні умови, що обмежують або розширюють спектр дії підприємства. [6]

За результатами аналізу маркетингової активності підприємств споживчої кооперації виявлено резерви для формування конкурентних маркетингових стратегій за наступними синтезуючими факторами: ринкова частка, офіційна прибутковість, відповідність продукції вимогам ринку, можливість цінового маневрування, кваліфікація персоналу. Зазначені процедури надали змогу визначити сильні та слабкі сторони функціонування кооперативних торговельних підприємств з метою зростання прибутку та мінімізацію ступеня можливого ризику, спричиненого виробництвом і реалізацією нерентабельної продукції.

Література:

1. Бурцева Т. А. Маркетинговый анализ потенциальных возможностей предприятия / Т. А. Бурцева, Н. В. Никонова // Маркетинг. – 2006. – № 2. – С. 26 – 35.
2. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация : [монография] / А. Э. Воронкова. – Луганск : Изд-во Восточно-украинского национального университета, 2000. – 315 с.
3. Іванов Ю. Б. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток / Ю. Б. Іванов, П. А. Орлов, О. Ю. Іванова. – Харків: ІНЖЕК, 2008. – 352 с.
4. Криворучко О. С. Маркетингова діагностика торговельних підприємств споживчої кооперації / О. С. Криворучко // Маркетинг і менеджмент інновацій. − 2013. − № 3. − С. 228 − 235.
5. Куценко А. В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств споживчої кооперації України : [монографія] / А. В. Куценко. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 205 с.
6. Тягунова Н. М. Маркетинговий потенціал торговельних підприємств споживчої кооперації України / Н. М. Тягунова, В. О. Боїн, З. О. Тягунова // Українська кооперація. – 2011. – № 4. – URL : http://ukrcoop-journal.com.ua/num/Ctjagunova.htm

Научный журнал «ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ» (Украина)
совместно с
"East West" Association For Advanced Studies and Higher Education
приглашают принять участие в
Международной научно-практической конференции:
«ЭКОНОМИКИА И УПРАВЛЕНИЯ : ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ»
которая состоится в **г. Вена, Австрия**
21 февраля 2015 года

Основные направления работы конференции:

Секция 1. Особенности и тенденции современного экономического развития мироустройства.
Секция 2. Институциональные и эволюционные факторы развития в современном мире.
Секция 3. Социально-экономические проблемы развития регионов.
Секция 4. Финансы, учет, налогообложение и предпринимательство: национальный и глобальный аспекты.
Секция 5. Туризм в современном мировом развитии.
Секция 6. Межгосударственное, государственное, региональное и местное управление: международный и национальный опыт взаимодействия.
Секция 7. Математические и инструментальные методы анализа экономики.
Секция 8. Человек, общество, экономика: проблемы и перспективы взаимодействия.

Для участия в конференции приглашаются преподаватели высших учебных заведений, научные работники научно-исследовательских учреждений, аспиранты, докторанты, слушатели магистратуры, студенты, представители органов государственного и местного самоуправления, общественных организаций, предприятий, финансовых и других учреждений, специалисты-практики, все заинтересованные лица.

Контрольные даты конференции:

Дата проведения конференции	**21 февраля 2015 г.**
Последний срок представления материалов	20 февраля 2015 г. **(включительно)**
Срок выхода из печати сборника	28 февраля 2015 г.

Форма участия в конференции – заочная (дистанционная).

Рабочие языки конференции: английский, русский, немецкий, французский, украинский и другие.

Материалы конференции будут опубликованы в форме **сборника научных статей** и разосланы авторам, а так же доступны в электронном виде на сайте **conf.at.ua**

Сборнику будет присвоен ISBN с выходными данными издательства Австрии.

Сборник будет размещен в международные базы цитирования: **РИНЦ** и передан на рецензирование для включения в Conference Proceedings Citation Index - Social Sciences & Humanities (CPCI-SSH)

Координатор конференции:
кандидат экон. наук, доцент, професор РАЕ Дробязко Светлана Игоревна
моб. тел. +38 (068) 851-75-52
Skype: svetlana16471
E-mail: conf.at.ua@gmail.com
Сайт конференції: conf.at.ua

Научный журнал «ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ» (Украина)
совместно с Publishing house «BREEZE», Montreal, Canada
приглашают принять участие в
Международной научно-практической конференции:

«ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ»,

которая состоится **в г. Монреаль, Канада**
25-31 мая 2015 года

Основные направления работы конференции:

Секция 1. Особенности и тенденции современного экономического развития мироустройства.
Секция 2. Институциональные и эволюционные факторы развития в современном мире.
Секция 3. Социально-экономические проблемы развития регионов.
Секция 4. Финансы, учет, налогообложение и предпринимательство: национальный и глобальный аспекты.
Секция 5. Туризм в современном мировом развитии.
Секция 6. Межгосударственное, государственное, региональное и местное управление: международный и национальный опыт взаимодействия.
Секция 7. Математические и инструментальные методы анализа экономики.
Секция 8. Человек, общество, экономика: проблемы и перспективы взаимодействия.

Для участия в конференции приглашаются преподаватели высших учебных заведений, научные работники научно-исследовательских учреждений, аспиранты, докторанты, слушатели магистратуры, студенты, представители органов государственного и местного самоуправления, общественных организаций, предприятий, финансовых и других учреждений, специалисты-практики, все заинтересованные лица.

Контрольные даты конференции:

Даты проведения конференции	**25-31 мая 2015 г.**
Последний срок предоставления материалов	**01 мая 2015 г.**
Последний срок предоставления заявки на оформление визы и др. документов	**01 апреля 2015 г.**
Программа проведения конференции и опубликованный сборник статей будут предоставлены всем участникам (очная форма участия) перед началом конференции, при заочной форме участия – рассылка сборников статей будет осуществлена после окончания работы конференции.	

Формы участия в конференции – очная, заочная (дистанционная).
Языки докладов и презентаций: английский и русский.
Рабочие языки конференции: английский, русский, немецкий, французский, украинский и другие.

Материалы и программа конференции будут опубликованы в форме **сборника научных статей** и разосланы авторам, а так же доступны в электронном виде на сайте **conf.at.ua**

Сборнику будет присвоен ISBN с выходными данными издательства Канады.

Обязательные экземпляры сборника отправляются в Национальную библиотеку и архив Канады (Library and Archives Canada) и Национальную библиотеку и архив Квебека (Bibliothèque et Archives nationales du Québec)

Сборник будет размещен в международные базы цитирования: **РИНЦ** и передан на рецензирование для включения в Conference Proceedings Citation Index - Social Sciences & Humanities (CPCI-SSH)

Координатор конференции:
кандидат экон. наук, доцент, професор РАЕ Дробязко Светлана Игоревна
моб. тел. +38 (068) 851-75-52
Skype: svetlana16471
E-mail: conf.at.ua@gmail.com
Сайт конференції: conf.at.ua

Scientific journal «ECONOMICS AND FINANCE»

Verlag SWG imex GmbH, Nürnberg, Deutschland

WIRTSCHAFT UND MANAGEMENT: PROBLEME DER WISSENSCHAFT UND PRAXIS

Sammelwerk der wissenschaftlichen Artikel

Volume 2

Passed for printing 20.12.2014. Appearance 25.12.2014.

Format 60x84/16.

Conventional printed sheets 24. Circulation 300 copies. Order 15.

Verlag SWG imex GmbH, Nürnberg, Deutschland, 2014

For permission to use material from this text, please contact the publisher at:

Verlag SWG imex GmbH
Bärenschanzstr, 75
Nürnberg, Deutschland,
Telefon: +380688517552
E-Mail: swgimexgmbh@gmail.com

ISBN 978-3-00-048438-4