

Харківський національний
економічний університет
імені Семена Кузнеця

Управління розвитком

Збірник наукових робіт

№ **3** (166) 2014

видається щомісячно

Харків • ХНЕУ ім. С. Кузнеця • 2014

Редакційна колегія

Пономаренко В. С. — докт. екон. наук, професор (головний редактор)

Афанасьєв М. В. — канд. екон. наук, професор ХНЕУ

Внукова Н. М. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

Грицьова В. М. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

Дікань Л. В. — канд. екон. наук, професор ХНЕУ

Дороніна М. С. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

Дорохов О. В. — канд. техн. наук, професор ХНЕУ

Іванов Ю. Б. — докт. екон. наук, професор Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України

Кизим М. О. — докт. екон. наук, професор

Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України

Клебанова Т. С. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

Козьменко О. В. — докт. екон. наук, професор

Української академії банківської справи Національного банку України

Криворотов В. В. — докт. екон. наук, професор

Уральського федерального університета імені першого Президента Росії Б. Н. Ельцина (Росія)

Левикін В. М. — докт. техн. наук, професор

Харківського національного університету радіоелектроніки

Лутай Л. А. — докт. екон. наук, професор

Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

Малярець Л. М. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

Назарова Г. В. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

Орлов П. А. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

Пилипенко А. А. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ (заступник головного редактора)

Попов О. Є. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

Пушкар О. І. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

Сєдова Л. М. — відповідальний секретар

Чернов В. Г. — докт. екон. наук, професор

Владимирського державного університету (Росія)

Чухрай Н. І. — докт. екон. наук, професор

Національного університету "Львівська політехніка"

Ястремська О. М. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

Chauchat Jean-Hugues – Professeur (HDR) de l'Université Lumière Lyon2 (France)

Chen Wei – PhD, Professor, Hebei University of Science and Technology (China)

Gang Fan – Dr., Professor, Graduate School of Chinese Academy of Social Sciences; Director of China's National Economic Research Institute (China)

Hofstahler Hannes – Professor, Upper Austria University of Applied Sciences (Austria)

Hollner Helmut – FH-Prof. DL Dr Techn University of Applied Sciences FH "Technikum Wienn" (Austria)

Kalashnikov Vitaliy – Economy Doctor (ED), Assistant Professor, Universidad Autónoma de Nuevo León (Mexico)

Ohrimenco Serghei – Dr. Sc. (Econ.), Professor, Academy of Economic Studies (Moldova)

Pucher Robert – FH-Prof. DL Dr Techn, University of Applied Sciences FH "Technikum Wienn" (Austria)

Sarkisyan Agop – PhD, D.A., Tsenov Academy of Economics (Bulgaria)

Solarz Jan Krzysztof – Prof. nadzw. dr hab., Akademia finansów, Warszawa (Poland)

Vulanovic Milos – PhD, Assistant Professor of Finance, Western New England University (USA)

Wackowski Kazimierz – Prof. nzw. dr hab., Politechnika Warszawska (Poland)

John (Jack) William McNeill – PhD, Professor of Anthropology and Intercultural Studies, Providence University College (Canada)

Irina Yatskiv – Dr. Sc. Eng., Vice rector, Professor, Transport and Telecommunication Institute (Latvia)

Duro Benic – PhD, Full Professor with tenure, University of Dubrovnik (Croatia)

Christine Cooper – PhD MSc BA (hons), Professor, University of Strathclyde, Glasgow (UK)

Поштова адреса

засновника і видавця:

61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а

Головний редактор **Пономаренко В. С.**

Конт. телефон: (057)702-03-04

Поштова адреса редакції:

61166, Україна, м. Харків,
пров. Інженерний, 1а, 1 під'їзд

Зав. редакції **Сєдова Л. М.** (057)702-07-38

Редакція (057)702-07-28

Випусковий редактор – **Пушкар І. П.**

Редактори: **Бутенко В. О., Зобова З. В.,**

Новицька О. С., Овчаренко Н. М.

Комп'ютерна верстка – **Сосненко Л. С.**

E-mail: vydav@hneu.edu.ua

Відповідальність за достовірність фактів, дат, назв, імен, прізвищ, цифрових даних, які наводяться, несуть автори статей.

Рішення про публікацію статті приймає редакційна колегія. У текст статті без узгодження з автором можуть бути внесені редакційні виправлення або скорочення.

Редакція залишає за собою право їх опублікування у вигляді коротких повідомлень і рефератів.

При передрукуванні матеріалів посилання на збірник обов'язкове.

Підписано до друку 20.02.2014 р.

Формат 84×108 1/16. Папір MultiCopy.

Ум. друк. арк. 20,0. Обл.-аук. арк. 25,2. Зам. № 65.

Ціна договірна.

Видавець і виготовник – видавництво ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 61166, м. Харків, пр. Леніна, 9а.

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів видавничої справи
Дк № 481 від 13.06.2001 р.

© Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, 2014.

© Видавництво ХНЕУ ім. С. Кузнеця, дизайн обкладинки, 2014.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Анотація. Розглянуто проблеми та особливості фінансового стану підприємства в умовах глобалізації. Наведено приклади прояву капіталу підприємства, а також розглянуто фінансове становище підприємства – "мертва" точка. Акцентовано увагу на теоретичних і практичних питаннях оцінки фінансового стану підприємства в умовах кризи.

Аннотация. Рассмотрены проблемы и особенности финансового состояния предприятия в условиях глобализации. Приведены примеры проявления капитала предприятия, а также рассмотрено финансовое состояние предприятия – "мертвая" точка. Акцентировано внимание на теоретических и практических вопросах оценки финансового состояния предприятия в условиях кризиса.

Annotation. The problems and features of the financial position of a company are studied in the context of globalization. Examples of manifestation of a company capital are given and the financial position of a company namely, a "dead" spot is examined. Attention is focused on the theory and practice of assessing the financial position of a company under the crisis conditions.

Ключові слова: глобалізація, криза, фінансовий стан.

Тема дослідження є актуальною, тому що на сьогодні кожне друге підприємство України перебуває в кризовому фінансовому стані. Від грамотної проведеної оцінки фінансового стану залежить ефективність заходів щодо виведення підприємства з кризи. Загальною проблемою на сучасному етапі є те, що розраховані в результаті аналізу нормативні значення показників діяльності підприємства, як правило, не відповідають нормативам у зв'язку зі сформованими фінансово-економічними умовами (кризовий стан). Тому слід адаптувати значення нормативних показників, а саме якщо отриманий результат незначно нижчий від нормативу, то в умовах кризи дане фінансове становище доцільно оцінити як задовільне.

Проблеми оцінки фінансового стану підприємств України в умовах глобалізації знайшли відображення в ряді публікацій: у працях Внука Н. С. і Давидова М. Д. [1; 2] робиться акцент на дану проблематику. Вони вважають, що показники фінансового стану мають бути такими, щоб усі, хто пов'язаний із підприємством економічними відносинами, могли одержати відповідь на питання, наскільки надійне підприємство як партнер у цих відносинах, а отже, прийняти рішення про економічну доцільність продовження стосунків.

У кожного партнера свої критерії економічної доцільності, тому фінансове становище підприємства необхідно оцінювати комплексом показників і коригувати їх значення за умови фінансової кризи.

Зарубіжний вчений М. Мартінс [3] у своїх дослідженнях пише про необхідність адаптації оцінки фінансового стану підприємств до сформованих умов у політичній і фінансовій системах.

Метою написання даної статті є виявлення особливостей оцінки фінансового стану України в умовах глобалізації, розробка оптимального значення основних нормативних показників оцінки фінансового стану підприємства в Україні. До розгляду приймаються такі показники, як рентабельність, платоспроможність, прибутковість, майновий стан, коефіцієнт фінансової незалежності, коефіцієнт рентабельності, коефіцієнт оборотності оборотних активів.

Фінансовий стан підприємства – це рух грошових потоків, що обслуговують виробництво і реалізацію його продукції. На фінансовий стан країни впливає ряд зовнішніх факторів: фінансовий і політичний стан країни, тому нині, в умовах глибокої фінансової кризи, необхідно провести корекцію існуючих значень нормативних показників оцінки фінансового стану підприємств.

Під фінансовим станом розуміють здатність підприємства фінансувати свою діяльність. Воно характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормального функціонування підприємства, доцільністю їх розміщення та ефективністю використання, фінансовими взаємовідносинами з іншими юридичними та фізичними особами, платоспроможністю і фінансовою стійкістю [4].



Фінансовий стан підприємства – це сукупність показників, що відображають його здатність погасити свої боргові зобов'язання. Фінансова діяльність охоплює процеси формування, руху і забезпечення збереження майна підприємства, контролю за його використанням [5].

Фінансовий стан підприємства – це ступінь забезпеченості підприємства необхідними грошовими коштами для здійснення нормальної господарської діяльності та своєчасного проведення грошових розрахунків [6].

З урахуванням наведених визначень фінансового стану підприємства можна сформулювати таке: фінансовий стан підприємства – це об'єктивна можливість функціонування підприємства на фінансовому ринку.

Фінансовий стан підприємства оцінюється й аналізується на підставі інформації, отриманої з бухгалтерського балансу підприємства, який є складовим елементом фінансового звіту. У бухгалтерському балансі міститься об'єктивна інформація для ретроспективного, оперативного, ситуаційного, прогностичного та стратегічного аналізу фінансового стану будь-якого підприємства, як у статичній (за відповідні звітні періоди), так і в динамічній (протягом поточного порівняно з попередніми звітними періодами). На підставі інформації, що міститься в бухгалтерському балансі, здійснюються оцінка та аналіз фінансової стійкості, різних видів ризику: фінансового, процентного, валютного, бізнес ризику та інше, а також ризику фінансової неспроможності та банкрутства підприємства.

Фінансовий стан і фінансова стійкість (короткострокова і довгострокова) підприємства характеризуються за допомогою різних відносин між його майном і капіталом.

Вкладений у підприємство капітал об'єктивно характеризується двостороннім проявом. З одного боку, залежно від форми прояву та існування, капітал знаходить відображення у майні підприємства (ресурси, активи). З іншого боку, залежно від походження капіталу (розглянуто як джерело формування майна), він розмежовується на власний і залучений капітал (пасиви). Отже, майно і капітал підприємства становлять два подання одного й того ж поняття.

Фінансовий стан підприємства аналізується і діагностується на підставі відповідних відносин між різними елементами його активів і капіталу. Отже, об'єктивно існує рівність між двома проявами капіталу підприємства:

$$\text{Активи} = \text{Капітал}, \quad (1)$$

тобто

$$\begin{aligned} \text{Довгострокові активи} + \text{Короткострокові активи} = \\ = \text{Власний капітал} + \text{Пасиви}. \end{aligned} \quad (2)$$

Необхідною є система захисту підприємства від можливості банкрутства, яка передбачати-ме найбільш прийнятні умови виконання окремих нормативних показників.

Існуюча дискримінантна модель діагностики банкрутства О. Терещенко має вигляд:

$$Z = 0,145 X_1 + 1,481 X_2 + 1,007 X_4 + 0,048 X_6 + 0,146 X_{10} - 1,779, \quad (3)$$

де X_1 – коефіцієнт покриття, що характеризує рівень дотримання "золотого правила" фінансування, тобто здатність підприємства забезпечити фінансову рівновагу, а отже, платоспроможність у довгостроковому періоді;

X_1 = Поточні активи / Поточні зобов'язання;

X_2 – коефіцієнт фінансової незалежності (автономії). Належить до групи показників, що характеризують структуру капіталу підприємства, його незалежність від позикових коштів. Показує частку власного капіталу в загальній сумі джерел фінансування.

X_2 = Власний капітал / Валюта балансу;

X_4 – коефіцієнт рентабельності операційних продажів за Cash-flow. Належить до групи показників, що розраховуються на базі чистого грошового потоку від операційної діяльності (Cash-flow1). Характеризує ефективність основної діяльності підприємства і показує чистий грошовий потік від операційної діяльності, який припадає на одиницю виручки від реалізації та інших операційних доходів;

X_4 = Cash-flow1 / (Чиста виручка від реалізації + Інші операційні доходи);

X_6 – коефіцієнт оборотності позикового капіталу, що характеризує здатність підприємства погасити свою заборгованість за рахунок чистої виручки від реалізації. Даний коефіцієнт розраховується як відношення чистої виручки від реалізації до позикового капіталу;

X_6 = Чиста виручка від реалізації / Позиковий капітал;

X_{10} – коефіцієнт оборотності оборотних активів;

X_{10} = Чиста виручка від реалізації / Середні залишки оборотних коштів.

Якщо $-0,55 < Z < 0,55$, то однозначні висновки про якість фінансового становища підприємства зробити неможливо, потрібен додатковий експертний аналіз

Якщо $Z > 0,55$, то фінансовий стан підприємства є задовільним. Відповідно до ситуації, що склалася у фінансовій кризовій системі країни, деякі показники доцільно адаптувати.

На сьогодні в умовах кризи значення Z можна змінити $= > 0,4$, оскільки досить складним є досягнення його оптимального значення відповідно до нормативів. Таким чином, якщо коефіцієнт фінансової незалежності більший від 0,5, то підприємство вважається залежним від зовнішніх джерел і фінансово нестійким, що в сучасних умовах помилково, оскільки практично всі підприємства

України на сьогодні функціонують за умови використання кредитних ресурсів, оскільки відбувається розрив у русі фінансових потоків.

Засоби для виплат необхідні, як правило, на початку місяця, а надходять вони на банківські рахунки в кінці місяця.

Коефіцієнт рентабельності на сучасному етапі може перевищувати 10 %, оскільки кошти заморожуються в операціях тривалий час, і якщо їх на сьогодні недостатньо, то в майбутньому вони можуть надійти на рахунок.

Коефіцієнт оборотності оборотних активів в умовах кризи характеризує час, що витрачається на рух обігових коштів компанії, він може бути дещо змінений. Показник торговельної активності взаємного інвестиційного фонду демонструє, як часто змінюється склад його портфеля, виражається у відсотках. Коефіцієнт оборотності активів, який дорівнює 100 %, означає, що кожен рік склад портфеля фонду повністю змінюється, в сучасних умовах його можна відкоригувати до 95 %.

Від оцінки фінансового стану підприємства залежить якість функціонування підприємства на ринку: або підприємство рентабельне і працює успішно (за позитивних значень нормативних показників), або воно збиткове і перебуває у стані санування та банкрутства.

Існує також "проміжний" фінансовий стан підприємства, коли в даний момент часу підприємство не отримує великого обсягу прибутку і не перебуває в кризовому стані – "мертва" точка, яка може утворитися через:

1) неефективний менеджмент (у разі відсутності в керівника бажання і вміння реагувати на дії ринків);

2) розрив тимчасового інтервалу між постачанням і оплатою товару;

3) бажання підприємства здійснити надприбутковий проект і притримання вільних грошових коштів, не пускаючи їх в оборот, для розробки майбутніх інвестиційних програм і т. д.

Фінансовий стан одиниці господарювання перебуває в прямій залежності від об'ємних і динамічних показників руху виробництва.

У сучасних умовах фінансові труднощі підприємств виникають не тільки у зв'язку з відсутністю коштів на стадії розрахунків, а й через труднощі збуту, неліквідність реалізованої продукції та омертвіння великих сум обігових коштів, відсутність готівкових коштів як у фізичних, так і юридичних осіб.

Економічна сутність традиційного фінансового аналізу полягає в оцінці та прогнозуванні фінансового стану підприємства за даними бухгалтерського обліку та звітності.

В умовах фінансової кризи значення нормативних показників, отриманих у результаті традиційного аналізу, необхідно коригувати. Відповідно до цього основними завданнями фінансового аналізу на сьогодні є:

1) визначення можливості подальшого функціонування підприємства;

2) загальна оцінка фінансового стану підприємства;

3) визначення впливу факторів на виявлення відхилення за показниками;

4) прогнозування фінансового стану підприємства;

5) адаптована оцінка;

6) обґрунтування та підготовка управлінських рішень щодо поліпшення фінансового стану підприємства.

Виходячи з проведеного дослідження, можна сказати, що в умовах глибоких структурних змін міжнародного та національного ринку головне завдання підприємства полягає в знаходженні своєї ніші в жорстких умовах конкуренції на світовому ринку. Для цього підприємство, що діє в глобальній економіці, має врахувати особливості сучасного ринку.

На перше місце в умовах глобальної економіки виходить чинник підвищення конкурентоспроможності підприємства не тільки на внутрішньому, а й на зовнішніх ринках. Також в умовах глобалізації необхідно більш гнучко ставитися до значень нормативних показників і якщо отримані значення несуттєво відрізняються від нормативних, приймати їх як позитивні.

Наук. керівн. Сапрун Г. Г.

Література: 1. Внук Н. С. Совершенствование системы управления финансовым состоянием промышленного предприятия на примере ОАО "Донецкгормаш" [Электронный ресурс] / Н. С. Внук. – Режим доступа : <http://www.sibstu.kts.ru>. 2. Давидова М. Д. Анализ финансового состояния и финансовых результатов деятельности предприятия [Электронный ресурс] / М. Д. Давидова, Е. Н. Кучерова. – Режим доступа : <http://www.sibstu.kts.ru>. 3. Мартинс М. Экономика предприятия / М. Мартинс. – М. : Инфра-М, 2009. 4. Терещенко О. А. Дискриминантна модель інтегральної оцінки фінансового стану підприємства / О. А. Терещенко // *Економіка України*. – 2007. – № 8. – С. 38–40. 5. Бобров В. Я. Основи ринкової економіки / В. Я. Бобров. – К. : Либідь, 2001. – 320 с. 6. Бланк І. А. Фінансовий менеджмент / І. А. Бланк. – К. : Ніка-Центр, Ельга, 2003. – 340 с. 7. Абрамян Е. Глобализация в современном мире / Е. Абрамян // *Международная экономика*. – 2007. – № 5. – С. 4–12. 8. Афендікова Н. О. Глобалізація економіки і ринок праці України / Н. О. Афендікова // *Держава та регіони*. – 2007. – № 2. – С. 15–18.



Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

УДОСКОНАЛЕННЯ ЕТАПІВ АНАЛІЗУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ У БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ

Анотація. Порівняно основні етапи проведення аналізу основних засобів у бюджетних установах за різними методиками. Запропоновано алгоритм проведення аналізу основних засобів та визначено напрями вдосконалення оцінки основних засобів у бюджетних установах.

Аннотация. Проведено сравнение основных этапов проведения анализа основных средств в бюджетных учреждениях по разным методикам. Предложен алгоритм проведения анализа основных средств и определены направления усовершенствования оценки основных средств в бюджетных учреждениях.

Annotation. The main stages of the analysis of fixed assets in budgetary institutions were compared by different methods. An algorithm of analysis of fixed assets was proposed and ways of improving the evaluation of fixed assets in budgetary institutions were identified.

Ключові слова: основні засоби, бюджетна установа, аналіз, необоротні активи, ресурси, аудит основних засобів.

В умовах нестабільності економіки та дефіциту бюджету особливої уваги потребує фінансування бюджетних установ та ефективність використання коштів. Бюджетні установи мають свої особливості обліку та аналізу, крім того, на будь-які дії потрібні кошти, час на їх отримання та обґрунтованість використання, адже більшість активів придбаються за рахунок коштів. Слід зауважити, що більшість активів становлять саме необоротні активи, що підтверджує актуальність даної теми. При цьому внаслідок нечастого оновлення основних засобів важливим є раціональне їх використання, що можна покращити за допомогою проведеного аналізу, виявлених проблемних ділянок та їх усунення, що підвищує актуальність даного дослідження.

Проблемами обліку, аналізу і контролю в бюджетних установах, зокрема необоротних активів, займалися такі вчені та економісти-практики, як: Болюх М. А., В. Батіщев, Р. Джога, В. Лемішовський, В. Матвеева, С. Свірко, Б. Усач, Панков Д. А., Головкова Є. А., Загородній А. Г., Є. Данилов та ін. [1 – 4]. Проте, не применшуючи досягнень цих вчених, слід зазначити, що вдосконалення проведення аналізу основних засобів у бюджетних установах потребує подальшого дослідження внаслідок великої кількості нюансів та відсутності вчасного фінансування для вирішення виниклих проблем в умовах нестабільної економіки.

Метою даної роботи є визначення напрямів удосконалення проведення аналізу основних засобів у бюджетних установах.

Об'єктом даного дослідження є основні засоби в бюджетних установах.

Предметом дослідження є особливості аналізу основних засобів у бюджетних установах.

За своїм призначенням основні засоби поділяються на виробничі та невиробничі. Ті з них, котрі перебувають у розпорядженні бюджетних та наукових установ, виступають у формі невиробничих основних засобів, на відміну від виробничих фондів сфери матеріального виробництва. Спільними їх рисами є те, що вони використовуються протягом тривалого терміну і під час свого функціонування зберігають свою натуральну форму, поступово зношуються та морально старіють у міру розвитку науки та техніки. Основні засоби бюджетних установ виступають у якості предметів невиробничого споживання, як загального, так і особистого. Характерним при цьому є те, що їх споживання є процесом створення послуг із задоволення потреб працівників. Слід зауважити, що не всі основні невиробничі засоби однаково впливають на виконання основних функцій бюджетних та наукових установ. Через це їх умовно поділяють на активну та пасивну частини.

На думку Болюха М. А., наявність та рух основних засобів характеризується в натуральному та грошовому відношенні. Такі дані дозволяють проводити аналіз основних засобів в узагальненому вигляді та в аспекті окремих їх видів. Саме тому на початковому етапі аналізу вивчається структура й динаміка необоротних активів бюджетної установи [1, с. 34]. Далі логічним є з'ясування, чи вистачає основних засобів для погашення потреб чи, навпаки, забагато. Як вважає Загородній А. Г., аналіз забезпеченості основними засобами починається з оцінки відповідності їх наявної кількості за складом і структурою нормативним потребам бюджетної установи, які визначаються, виходячи з її потужності, обсягу та функціональних особливостей діяльності [3, с. 86].



Далі, як зазначають І. Бенько та С. Сисюк, аналіз ефективності використання основних засобів як одного з основних видів ресурсів бюджетної установи базується на загальній методиці оцінки використання ресурсів, що передбачає обчислення й аналіз показників віддачі на одиницю ресурсів та місткості ресурсів в одиниці продукції (для бюджетної установи – наданих послуг) [5]. Проте, на думку автора, перед тим як розраховувати ефективність використання основних засобів, слід провести інші процедури. Так, по-перше, слід визначитись, чи проводився аудит основних засобів за періоди, що будуть аналізуватися, адже якщо висновок аудитора негативний, зокрема у звіті аудитора зазначається, що в суттєвих аспектах дані бухгалтерського обліку та фінансової звітності не відповідають реальним даним, наявним у бюджетній установі, то проведення аналізу стає недоцільним, тому що проведення аналізу ґрунтується на даних бухгалтерського обліку.

У процесі проведення аудиту основних засобів перед здійсненням безпосередньо перевірки обліку надходження та вибуття основних засобів проводиться їх інвентаризація [6, с. 281]. Як вважає автор, це необхідно і перед проведенням аналізу для підтвердження даних бухгалтерського обліку, котрі є базою для розрахунку показників ефективності використання основних засобів. Отже, якщо проводився аудит досліджуваного періоду і зазначено, що в суттєвих аспектах інформація достовірна чи відомо про проведення інвентаризації та коректування даних бухгалтерського обліку відповідно до результатів інвентаризації за наявності відхилень, то додаткове проведення інвентаризації не потрібне, в іншому випадку – краще провести.

Також на першому етапі перевірки аудитору необхідно з'ясувати джерела фінансування бюджетної установи, наявність спеціального фонду та чи є бюджетна установа платником податку на додану вартість. Це дасть змогу визначитися із субрахунками, на яких установа повинна відображати фактичні витрати, пов'язані з придбанням основних засобів. За наявності в установі Наказу про облікову політику слід визначити, які групи основних засобів зазначені в ньому і які субрахунки робочого Плану рахунків відкриті для їх обліку. Крім того, слід встановити, за якими кодами економічної класифікації видатків передбачене придбання основних засобів у кошторисі доходів та видатків і за рахунок коштів якого фонду – загального чи спеціального [6].

Звичайно, визначати, на яких субрахунках обліковуються основні засоби, в процесі проведення аналізу не доцільно, проте як під час проведення аналізу на підприємствах необхідно встановлювати, за рахунок власних чи залучених коштів придбаються ті чи інші активи, так і в бюджетних установах треба визначати, за рахунок загального чи спеціального фонду придбані ті чи інші основні засоби. Це означає, що необхідно порівняти основні етапи проведення аналізу та аудиту основних засобів з метою розробки об'єднаної методики, що наведена в таблиці.

Таблиця

Порівняння основних етапів проведення аналізу та аудиту основних засобів у бюджетних установах

Процедура	Основні етапи
Аналіз за методикою Є. Данилова [4]	<ol style="list-style-type: none">1. Встановлення складу і технічного стану основних засобів на початку і в кінці звітного періоду.2. Виявлення рівня прогресивності активної частини основних засобів.3. Розрахунок показників руху основних засобів.4. Аналіз джерел надходження основних засобів та їх вибуття.5. Аналіз показників забезпеченості основними фондами.6. Аналіз показників ефективності використання основних засобів
Аналіз за методикою І. Бенько, С. Сисюк [5]	<ol style="list-style-type: none">1. Аналіз структури та динаміки основних засобів.2. Аналіз забезпеченості основними засобами.3. Аналіз показників руху основних засобів.4. Аналіз ефективності використання основних засобів
Аудит [6]	<ol style="list-style-type: none">1. Ознайомлення із Статутом установи, обліковою політикою та аналіз матеріалів попередньої перевірки.2. Інвентаризація основних засобів установи.3. Аудит надходження основних засобів, джерел фінансування бюджетних установ.4. Аудит переоцінки та нарахування зносу основних засобів.5. Аудит вибуття основних засобів.6. Перевірка достовірності даних в облікових регістрах та фінансовій звітності

Отже, можна побачити, що основними етапами аналізу основних засобів у бюджетних установах є аналіз складу, надходження, вибуття та ефективності їх використання. Об'єднуючи наведені методики, автором запропоновано етапи проведення аналізу основних засобів у бюджетних установах, що наведені на рисунку.

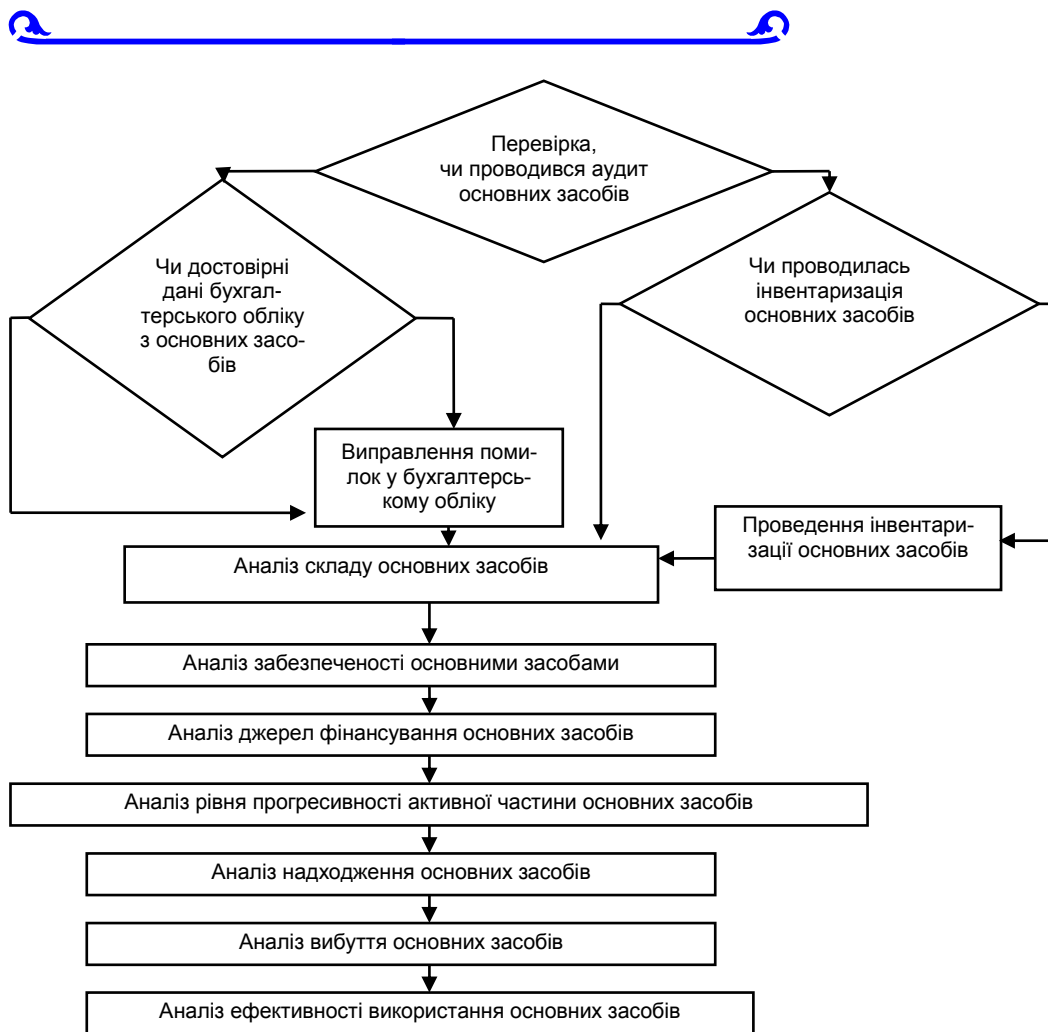


Рис. Алгоритм проведення аналізу основних засобів у бюджетних установах

На підставі проведеного аналізу визначаються проблемні ділянки, заходи для їх усунення, а також напрями реалізації таких заходів.

Таким чином, можна зробити висновок, що аналіз основних засобів у бюджетних установах має свої особливості, і, перш за все, це фінансування за рахунок бюджетних коштів, затвердження котрих потребує часу, отже, визначення необхідності тих чи інших основних засобів потрібне заздалегідь, що можливе за допомогою проведення аналізу. Ефективний аналіз неможливий без повних та достовірних даних, що пояснює необхідність проведення інвентаризації в разі її відсутності в установі для підтвердження достовірності даних, а отже, й для прийняття раціональних управлінських рішень у майбутньому, що підтверджує важливість подальшого дослідження.

Напрямами подальших досліджень є вдосконалення етапів аналізу необоротних активів у бюджетних установах.

Наук. керівн. Мозгова Л. О.

Література: 1. Болух М. А. Аналіз фінансово-господарської діяльності бюджетних установ : навч. посібн. / М. А. Болух. – К. : КНЕУ, 2008. – 342 с. 2. Панков Д. А. Анализ хозяйственной деятельности бюджетных организаций [Электронный ресурс] / Д. А. Панков, Е. А. Головкова. – Режим доступа : http://www.uamconsult.com/book_608_chapter_33_6.4_Analiz_ehffektivnosti_ispolzovaniya_osnovnykhsredstv.html. 3. Загородній А. Г. Облік, аналіз та аудит : навч. посібн. / А. Г. Загородній, С. В. Мних, В. С. Рудницький. – К. : Кондор, 2009. – 618 с. 4. Данилов Е. Планирование: анализ, состояния, наличия и использования основных средств в бюджетных учреждениях [Электронный ресурс] / Е. Данилов. – Режим доступа : <http://www.busel.org/texts/cat1ek/id5dwyenq.htm>. 5. Бенько І. Аналіз ефективності використання основних засобів у медичних установах [Електронний ресурс] / І. Бенько, С. Сисюк. – Режим доступу : http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Ecan/2011_8_1/pdf/benko.pdf. 6. Клименко С. О. Аудит основних засобах у бюджетних установах [Електронний ресурс] / С. О. Клименко, Л. В. Мікрюкова. – Режим доступу : http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2012_7/281.pdf.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ПРИБУТКУ І РЕНТАБЕЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Наведено ряд особливостей, які характерні для сільськогосподарських підприємств. Розглянуто важливість, поняття і види показників рентабельності, фактори впливу на прибуток сільськогосподарських підприємств і вказані можливі методи збільшення показників рентабельності і прибутковості підприємств даної галузі.

Аннотация. Указан ряд особенностей, которые характерны для сельскохозяйственных предприятий. Рассмотрены важность, понятие и виды показателей рентабельности, факторы влияния на прибыль сельскохозяйственных предприятий и указаны возможные методы увеличения показателей рентабельности и прибыльности предприятий данной отрасли.

Annotation. A number of features that are specific to farms are listed. The importance, notion and types of profitability indexes, the factors of impact on the farm income are discussed and possible methods of increasing the profitability indices and profitability of companies in the industry are offered.

Ключові слова: сільськогосподарське підприємство, сезонність, результати діяльності, прибутковість, чистий прибуток, ціна, ефективність, загальна рентабельність підприємства, рентабельність продукції, рентабельність продажів, рентабельність активів, рентабельність поточних активів, рентабельність акціонерного капіталу, рентабельність власного капіталу, рентабельність основних фондів, рентабельність основних засобів, рентабельність виробничої діяльності (окупність витрат), рентабельність трудових витрат.

Сільське господарство є однією з найважливіших галузей народного господарства. Воно виробляє продукти харчування для населення, сировину для переробної промисловості, забезпечує й інші потреби суспільства. Тому актуальною на сьогодні є проблема подальшого підвищення рівня ефективності цієї галузі. Зокрема галузь сільського господарства має ряд особливостей, які відрізняють її від інших, а саме:

1) аграрні підприємства працюють в умовах ризику і невизначеності, тому що в сільському господарстві економічний процес відтворення тісно переплітається з біологічними процесами;

2) сільськогосподарське виробництво здійснюється в різних ґрунтово-кліматичних умовах – гарних, середніх і поганих, що безпосередньо позначається на результатах господарської діяльності підприємств;

3) на відміну від промисловості, до процесу сільськогосподарського виробництва залучено не три, а чотири ресурси – основні й оборотні фонди, живу працю і землю, причому земля в сільському господарстві є головним засобом виробництва;

4) для сільського виробництва характерною є сезонність виробництва, яка проявляється в нерівномірному використанні робочої сили, засобів виробництва, а також у нерівномірному надходженні продукції та доходів протягом року;

5) сільське господарство – це кредитомістка галузь, яка не може нормально розвиватися без додаткових фінансових ресурсів;

6) сільське господарство є менш інвестиційно привабливою галуззю порівняно з рядом інших галузей народного господарства, що спричинено тривалим періодом виробництва сільськогосподарської продукції;

7) у сільському господарстві порівняно з іншими галузями значно ускладнюється процес управління виробництвом [1].

Без аналізу рівня рентабельності продукції не можна правильно вирішити питання структури сільськогосподарського виробництва, його спеціалізації, розміщення на території країни, визначити ефективність виробництва тієї чи іншої сільськогосподарської продукції. За рівнем рентабельності продукції держава встановлює рівень закупівельних цін на сільськогосподарську продукцію. Саме тому аналіз рентабельності продукції на сільськогосподарському підприємстві становить значний інтерес і має велике значення для підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва [2].

Проблематикою рентабельності в сільському господарстві займалися багато науковців. Зокрема, Бужин О. А., Мальований М. І., Лавров Р. В., Баранчук Ю. В., Білан Ю. Б., Буняк Н. М., Мельник Л. Л., Горьовий В. П. Вчені розглядали питання рентабельності виробництва різних галузей сільського господарства та надали ряд доречних та ефективних рекомендацій щодо підвищення прибутковості.



Насамперед, рентабельність – це якісний вартісний показник, що характеризує рівень віддачі витрат або міру використання наявних ресурсів у процесі виробництва й реалізації товарів, робіт та послуг [3].

Щоб чіткіше уявити ситуацію, необхідно уточнити, що за даними 2012 року по Україні рівень рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції в сільськогосподарських підприємствах становив 20,5 %, що на 6,5 % менше, ніж у 2011 році. Якщо розглядати детальніше, то стосовно продукції рослинництва цей показник становить 22,3 %, а тваринництва 14,3 %.

Прибуток від реалізації продукції сільського виробництва в сільськогосподарських підприємствах Харківської області у 2012 році становив 1 437,8 млн грн, що на 151,3 млн грн більше, ніж у 2011 році.

Рівень рентабельності сільськогосподарського виробництва в сільськогосподарських підприємствах Харківської області станом на 2012 рік становив 23 %, що на 4,5 % менше ніж, показник 2011 року [4].

У ринковій економіці результати діяльності оцінюються системою показників, основним серед яких є рентабельність, що визначається як відношення прибутку до певного показника функціонування сільськогосподарського підприємства. У процесі розрахунку рентабельності можна використовувати різні показники прибутку. Це дає змогу виявити не лише економічну ефективність роботи підприємства, а й оцінити інші сторони його діяльності. Нормою прибутку вважається показник рентабельності, обчислений відсотковим співвідношенням суми чистого прибутку до обсягу товарообігу чи вартості всього капіталу.

У таблиці розглянуто різні види рентабельності [3].

Таблиця

Види рентабельності

Назва	Формула
Економічна рентабельність (прибутковість) сільськогосподарського підприємства	$P_o = P / T \times 100,$ де P_o – загальна економічна рентабельність господарської діяльності підприємства; P – сума прибутку (валового або чистого); T – обсяг товарообігу
Рентабельність виробничих фондів сільськогосподарського підприємства	$P_f = (P / (\text{Проф} + M_c) \times 100),$ де P_f – рентабельність основних фондів; P – сума прибутку (валового або чистого); Проф – середня вартість основних засобів; M_c – середня вартість матеріальних обігових коштів
Рентабельність продукції	$P_p = P_r / C_p \times 100,$ де P_r – прибуток від реалізації продукції за певний період; C_p – повна собівартість реалізованої продукції
Рентабельність продажів	$P_{pr} = P_r / B \times 100,$ де P_r – прибуток від реалізації; B – виторг від реалізації без податків, які включаються в ціну продукції
Рентабельність активів	$P_a = (P_z / K_a) \times 100,$ де P_z – загальний прибуток підприємства за рік; K_a – середня сума активів за балансом
Рентабельність поточних активів	$P_{pa} = P_{ч} / \text{ср.П.А} \times 100,$ де $P_{ч}$ – чистий прибуток; ср.П.А – середня величина поточних активів (обігових коштів) підприємства
Рентабельність акціонерного капіталу	$P_{ak} = (P_{ч} / K_c(a)) \times 100,$ де $K_c(a)$ – статутний капітал (номінальна вартість проданих акцій)
Рентабельність власного капіталу	$P_{vk} = (P_{ч} / K_v) \times 100,$ де $P_{ч}$ – чистий прибуток підприємства в розрахунковому році; K_v – величина власного капіталу, яка береться за балансом як сума активів за винятком усіх боргових зобов'язань
Рентабельність основних фондів	$P_{of} = (P_{ч} / ((O_{фн} + F_k) / 2)) \times 100,$ де $P_{ч}$ – чистий прибуток; $O_{фн}$, F_k – відповідно основні фонди на початок і кінець періоду
Рентабельність основних засобів	$P_{oc} = P_{ч} / F_{ср} \times 100,$ де $P_{ч}$ – чистий прибуток; $F_{ср}$ – середньорічна вартість основних виробничих фондів
Рентабельність виробничої діяльності (окупність витрат)	$P_{vd} = (P_{ч} / V_{rp}) \times 100,$ де $P_{ч}$ – чистий прибуток; V_{rp} – сума витрат реалізованої продукції
Рентабельність трудових витрат	$P_{tr.v} = P_{ч} / Чоб \times 100,$ де $P_{ч}$ – чистий прибуток; $Чоб$ – середньооблікова чисельність працівників



Вивчення системи показників рентабельності сільськогосподарського підприємства рекомендується проводити в динаміці і, якщо можливо, у порівнянні з показниками інших аналогічних торгових підприємств [2].

Прибуток і рентабельність в умовах формування ринкової економіки є найважливішими показниками господарської діяльності сільськогосподарських підприємств. Сума та рівень прибутку формуються під впливом великої кількості різних факторів, що здійснюють на них як позитивний, так і негативний вплив. Кількість факторів, що визначають величину прибутку і рентабельності, настільки велика, що навряд чи можна її чітко обмежити. Усю сукупність факторів можна розподілити на внутрішні та зовнішні. До внутрішніх чинників, що впливають на прибуток і рентабельність, належать ресурсні чинники (величина і склад ресурсів, стан ресурсів, умови їх експлуатації), а також фактори, пов'язані зі збільшенням виторгу.

До основних зовнішніх факторів, що формують прибуток сільськогосподарського підприємства можна віднести такі:

1. Місткість ринку. Чим більша місткість ринку, тим більше можливостей у підприємства одержати прибуток.

2. Розвиток конкуренції негативно впливає на суму та рівень прибутку, тому що він призводить до усереднення норми прибутку. Конкурентна боротьба вимагає певних витрат, що знижують суму прибутку.

3. Розмір цін. В умовах конкуренції підвищення цін не завжди приводить до адекватного підвищення продажних цін. Сільськогосподарські підприємства прагнуть менше працювати з посередниками, вибирати серед постачальників тих, хто пропонує товари одного рівня якості за нижчими цінами.

4. Ціни на послуги підприємств транспорту, комунального господарства, ремонтних та інших підприємств. Підвищення цін і тарифів на послуги збільшує поточні витрати підприємств, зменшує прибуток і знижує рентабельність торговельної діяльності.

5. Розвиток профспілкового руху. Підприємство прагне до обмеження витрат на заробітну плату. Інтереси працівників висловлюють профспілки, які ведуть боротьбу за підвищення розмірів оплати праці, що створює передумови для зниження прибутку підприємства.

6. Розвиток діяльності громадських організацій споживачів товарів і послуг.

7. Регулювання державою діяльності сільськогосподарських підприємств. Цей фактор належить до числа основних [5].

Отже, показник рентабельності виробництва має особливо велике значення в сучасних ринкових умовах, коли керівництву підприємства потрібно постійно приймати ряд неординарних рішень для забезпечення прибутковості, а отже, й фінансової стійкості підприємства. У процесі визначення резервів підвищення рентабельності сільськогосподарського виробництва необхідно визначити розміри грошового виторгу від реалізації та собівартості продукції. Формування собівартості кожного виду продукції має свою специфіку і перелік витрат, що до неї включаються. Кризовий стан економіки на даний момент зумовлює потребу оперативної оцінювати фактичні та планові показники результатів економічної діяльності сільськогосподарського виробництва залежно від часового інтервалу та ситуацій, що можуть скластись у процесі виробничого циклу [6].

Собівартість є вагомим складовою ціни продукції, що безпосередньо впливає на економічну ефективність та конкурентоспроможність продукції. Тому об'єктивний та оперативний аналіз фактичного стану і можливих змін у собівартості продукції дає більше можливостей для прийняття правильних рішень щодо підтримки необхідного рівня конкурентоспроможності. Важливим фактором рентабельності є визначення напрямку господарювання, виходячи з наявних ресурсів та ринків збуту.

Сільськогосподарські товаровиробники повинні значну увагу приділяти питанням планування витрат, виходячи з показників минулих років. У процесі планування виробництва нового виду сільськогосподарської продукції необхідно ретельно зважити наявні ресурси і можливість їх використання у такому виробництві, враховуючи науково-технічний прогрес (технологію обробки насіння, вирощування саджанців, догляду за тваринами та ін.). Обов'язковим є планування ринків збуту, адже збільшення обсягів продажу приводить до збільшення рентабельності підприємства. Важливо використовувати методику "самострахування", не слід зациклюватись на виробництві одного виду продукції, тому що в аспекті сільськогосподарського виробництва це нерентабельно [7].

Наук. керівн. Сапрун Г. Г.

Література: 1. Подольська В. О. Фінансовий аналіз : навч. посібн. / В. О. Подольська, О. В. Яріш. – К. : Центр навчальної літератури, 2011. – 204 с. 2. Мамонтова М. А. Умови забезпечення фінансової стійкості підприємств / М. А. Мамонтова // Фінанси України. – 2008. – № 8. – С. 103–106. 3. Фінансовий аналіз : навч. посібн. / М. Д. Білик, О. В. Павловська, Н. М. Притуляк та ін. – К. : КНЕУ, 2010. – 592 с. 4. Сільське господарство України за 2012 рік. – К. : Держкомстат України, 2013. – 337 с. 5. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств : підручник / В. Г. Андрійчук. – 2-ге вид., доп. і переробл. – К. : КНЕУ, 2008. – 624 с. 6. Борисова В. А. Методологічні основи аналізу фінансового стану підприємств агропромислового виробництва



/ В. А. Борисова // Фінанси України. – 2008. – № 10. – С. 63–68. 7. Лепеха Л. Л. Рентабельність аграрних підприємств та стратегія її забезпечення [Електронний ресурс] / Л. Л. Лепеха. – 2010. – Режим доступу : www.elibrary.nabir.edu.ua. 8. Приса В. Й. Управління ризиком фінансової стійкості підприємства / В. Й. Приса // Фінанси України. – 2009. – № 1. – С. 67–72. 9. Бланк И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк. – 2-е изд. – К. : Ника-Центр, 2002. – 752 с. 10. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посібн. / Г. В. Савицька. – К. : Знання, 2007. – 654 с. 11. Мельник Л. Л. Прибутковість і рентабельність фермерських господарств в Україні / Л. Л. Мельник // Економіка АПК. – 2010. – № 9. – С. 206.

Кандиба К. О.

УДК 330.522.2

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Анотація. Висвітлено авторські підходи до аналізу ефективності використання основних засобів підприємства. Для отримання об'єктивних результатів аналізу ефективності використання основних засобів виділено систему показників, що включає показники технічного стану основних засобів, узагальнюючі та окремі показники використання основних засобів.

Анотация. Освещены авторские подходы к анализу эффективности использования основных средств предприятия. Для получения объективных результатов анализа эффективности использования основных средств выделена система показателей, включающая показатели технического состояния основных средств, обобщающие и частные показатели использования основных средств.

Annotation. Different authors' approaches to analyzing the efficiency of fixed assets of a company are discussed. To obtain objective results of analysis of the effectiveness of fixed assets a system of indicators was offered that includes indices of the technical state of fixed assets, integrated and particular indices of the fixed assets usage.

Ключові слова: аналіз, основні засоби, ефективність, ефективність використання, показники ефективності.

За останні роки збільшилось значення речових факторів виробництва – основних засобів. Однак існує проблема їх збереження, переоснащення для подальшої роботи на підприємстві. Збільшення обсягу виробництва відбувається завдяки ефективному використанню основних засобів. Отже, проблема ефективності виходить на перший план у процесі вивчення і дослідження роботи підприємств. Від вирішення цієї проблеми залежить фінансовий стан підприємства і його конкурентоспроможність на ринку. Виявлення методів і напрямів підвищення ефективності використання основних засобів, що забезпечують зниження витрат виробництва і зростання продуктивності праці, дозволяє зробити грамотний аналіз основних засобів.

Питаннями оцінки та аналізу ефективності використання основних засобів присвячені праці таких вчених, як: Покропивний С. Ф., Л. Омельченко, Адамчук В. В. та Антонова О. В., Сергеев І. В., Мацибора В. І., Ковальчук І. В. та ін. [1 – 6].

Метою статті є висвітлення основних аспектів аналізу ефективності використання основних засобів.

Об'єктом дослідження є ефективність використання основних засобів підприємства. Предметом обрано теоретичні аспекти аналізу ефективності використання основних засобів підприємства.

Функціонування будь-якого підприємства неможливе без наявності та використання основних засобів. Покропивний С. Ф. [1] визначає основні засоби як засоби праці, які мають вартість; функціонують у виробництві тривалий час, у своїй незмінній споживчій формі; вартість яких переноситься конкретною працею на вартість продукції, що виробляється (на платні послуги), частинами в міру зношення.

В економіці основні засоби визначаються як синонім поняття основних фондів і як матеріально-речові цінності, що використовуються в якості засобів праці, які діють у незмінній натуральній формі протягом тривалого періоду часу і втрачають свою вартість частинами [7].

Значення економічного аналізу основних засобів визначається посиленням їх впливу на зміни в економіці країни і кожної галузі окремо. Як основа техніко-економічного потенціалу і майно-

вого комплексу суб'єктів ринку ці активи повинні забезпечувати реалізацію фінансових і соціально-економічних завдань, а також модернізацію підприємств.

Ефективне використання основних засобів сприяє збільшенню виробництва необхідної суспільству продукції, підвищенню віддачі створеного виробничого потенціалу і більш повному задоволенню потреб населення, поліпшенню балансу обладнання, зниженню собівартості продукції, зростанню рентабельності виробництва тощо.

Аналіз літературних джерел свідчить про дещо різні підходи до аналізу ефективності використання основних засобів. Так, Покропивний С. Ф. [1], Мацибора В. І. та Збарський В. К. [5] вважають, що головною ознакою ефективного використання основних фондів підприємства є зростання обсягу виробництва його продукції. Забезпечення високих темпів розвитку виробництва та підвищення його ефективності можливе лише за умови інтенсивного відтворення й раціонального використання. Інші автори, серед яких Круш П. В. та Подвігіна В. І. [8], Федорова В. А. та Соловійова О. А. [9] наголошують на тому, що ефективність використання основних засобів можна охарактеризувати системою показників, яка складається з двох підсистем: показників ефективності відтворення основних засобів та показників використання основних засобів.

Титов В. І. [10] вважає, що оптимізація використання основних виробничих засобів багато в чому залежить від наявності обґрунтованої системи показників оцінювання рівня ефективності використання основних засобів, яка містить загальні (вартісні) та часткові (натуральні) показники.

Волков О. І. [11] відзначає, що аналіз використання основних засобів (ОЗ) можна проводити за такими напрямками:

- аналіз складу ОЗ;
- аналіз структури ОЗ;
- аналіз технічного стану ОЗ;
- аналіз утримання ОЗ;
- аналіз техніко-економічних показників використання ОЗ.

Таким чином, існуючі підходи до аналізу ефективності використання основних засобів досить різноманітні, але в переважній більшості ґрунтуються на оцінних показниках.

Однак для отримання об'єктивних результатів аналізу ефективності використання основних засобів доцільно використовувати систему показників, у структурі якої можна виділити три групи показників [12]:

- показники, які характеризують технічний стан (відтворення) основних засобів;
- узагальнюючі показники використання основних засобів;
- часткові показники використання основних засобів.

Підсистема показників оцінки технічного стану (відтворення) дає змогу оцінити наявний технічний стан основних засобів та визначити інтенсивність їх оновлення. Вона характеризується показниками відновлення, вибуття, зносу та інтенсивності відновлення основних засобів.

Коефіцієнт відновлення основних засобів характеризує частку введених протягом звітного періоду основних засобів у їх загальній кількості на кінець періоду. Коефіцієнт вибуття основних засобів характеризує частку виведених протягом звітного періоду основних засобів у їх вартості на початок періоду.

Використання в розрахунку показників відновлення й вибуття основних засобів, їх вартості на кінець і на початок періоду, відповідно, не дає можливості повною мірою порівнювати ці показники та робити висновки. З метою усунення цього недоліку їх застосовують у комплексі з показником інтенсивності відновлення основних засобів, який розраховується як відношення вартості основних засобів, які вибули у звітному періоді, до вартості основних засобів, які були введені у звітному періоді. Значення показника рівня відтворення менше одиниці свідчить про інтенсивне оновлення підприємством своїх виробничих засобів.

Показник зносу основних засобів характеризує рівень зношеності основних засобів, а його аналіз у динаміці дає змогу спостерігати ефективність їх відтворення. Тенденція до зменшення показника свідчить про оновлення основних засобів.

Підсистема узагальнюючих показників використання основних засобів дає оцінку використання всієї їх сукупності, яка характеризує кінцевий результат їх використання і включає такі показники, як: фондовіддача, фондомісткість, фондоозбросність, рентабельність основних засобів.

Фондовіддача характеризується обсягами продукції, що припадає на 1 грн вартості основних виробничих засобів. Фондомісткість є величиною, оберненою до фондовіддачі, характеризується вартістю основних виробничих засобів, які припадають на 1 грн вартості продукції. Фондоозбросність основних засобів характеризується відношенням вартості основних засобів до чисельності промислово-виробничого персоналу. Показник рентабельності основних виробничих засобів – це відношення чистого прибутку підприємства до середньорічної вартості основних засобів.

Після проведення загального аналізу ефективності використання основних засобів необхідно перейти до вивчення їх використання в цілому за окремими структурними підрозділами, за конкретними об'єктами основних засобів та окремими видами устаткування. Підсистема часткових показників включає: коефіцієнт екстенсивного й інтенсивного використання обладнання, інтегральний показник використання та змінності роботи устаткування.

Коефіцієнт екстенсивного використання основних засобів характеризує ефективність використання робочого часу обладнання й розраховується як відношення фактичного часу використання обладнання на добу до планового добового фонду роботи обладнання на добу. Коефіцієнт інтенсивного використання обладнання характеризує їх ефективне використання з позицій добової (годинної) потужності обладнання. Інтегральний коефіцієнт використання обладнання характеризує



в цілому його використання за добу і розраховується як добуток коефіцієнтів екстенсивного та інтенсивного використання основних засобів. Коефіцієнт змінності роботи обладнання показує, скільки змін відпрацювала в середньому кожна одиниця обладнання впродовж проміжку часу (дня, місяця тощо).

Таким чином, наведені групи показників ефективності використання основних засобів дають змогу оцінити наявний технічний стан основних засобів та визначити інтенсивність їх оновлення, а також оцінити використання всієї їх сукупності, яка характеризує кінцевий результат їх використання. Серед напрямів подальших досліджень за обраною темою можна виділити вдосконалення аналітичного забезпечення управління основними фондами підприємства в аспекті пошуку резервів підвищення ефективності їх використання.

Наук. керівн. Яртим І. А.

Література: 1. Економіка підприємства : підручник / за ред. С. Ф. Покропивного. – К. : КНЕУ, 2006. – 528 с. 2. Омельченко Л. М. Механізм оновлення основних виробничих фондів підприємства / Л. М. Омельченко // Економіка : проблеми теорії та практики. – 2002. – Вип. 125. – С. 25–29. 3. Економіка підприємства : учебник для вузів / Л. Я. Аврашков, В. В. Адамчук, О. В. Антонова и др. ; под ред. проф. В. Я. Горфинкеля, проф. В. А. Швандара. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Банки и биржи ; ЮНИТИ, 2000. – 742 с. 4. Економіка організацій (підприємств) : учебник / под ред. И. В. Сергеева. – М. : ТК "Велби" ; Изд. "Проспект", 2008. – 560 с. 5. Мацибора В. І. Економіка підприємства : навч. посібн. для вузів / В. І. Мацибора, В. К. Збарський, Т. В. Мацибора. – К. : Каравела, 2008. – 312 с. 6. Ковальчук І. В. Економіка підприємства : навч. посібн. / І. В. Ковальчук. – К. : Знання, 2008. – 680 с. 7. Завадський Й. С. Словник економічних термінів: менеджмент, маркетинг, підприємництво / Й. С. Завадський, Г. В. Осовська, О. О. Юшкевич : [навч.-метод. посібн.]. – Житомир : ЖІТІ, 1999. – 444 с. 8. Круш П. В. Капітал та основні засоби підприємства : навч. посібн. для вузів / П. В. Круш, В. І. Подвігіна, О. В. Клименко. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 166 с. 9. Федорова В. А. Економіка підприємства та міжнародних компаній : навч. посібн. для вузів / В. А. Федорова, О. А. Соловйова. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 416 с. 10. Титов В. И. Економіка підприємства : учебник / В. И. Титов. – М. : Эксмо, 2008. – 416 с. 11. Економіка підприємства (фирми) : учебник / под ред. О. И. Волкова. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 601 с. 12. Череп А. В. Ефективність використання основних фондів підприємства [текст] / А. В. Череп, А. А. Клименко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2009. – № 6. – С. 212–215.

Лисун І. Ю.

УДК 33:303.7

Магістр 2 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ЕКОНОМІЧНА СУТЬ ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ

Анотація. Розглянуто питання, що стосуються вивчення та оцінювання трактування понять "ліквідність" і "платоспроможність", а також розглянуто методику розрахунку показників, що характеризують ліквідність та платоспроможність підприємства. Проаналізовано фактори, які впливають на рівень ліквідності та на недоліки цих показників.

Аннотация. Рассмотрены вопросы, касающиеся изучения и оценки трактовки понятий "ликвидность" и "платежеспособность", также рассмотрена методика расчета показателей, характеризующих ликвидность и платежеспособность предприятия. Проанализированы факторы, которые влияют на уровень ликвидности и недостатки этих показателей.

Annotation. Issues relating to the study and assessment of the interpretation of the concepts "liquidity" and "solvency" were discussed and methods of calculation of indicators, characterizing the liquidity and solvency of the enterprise were studied. Attention was focused on the factors that influence the level of liquidity and the shortcomings of these indicators.

Ключові слова: ліквідність, платоспроможність, зобов'язання, кошти, активи, пасиви, коефіцієнти ліквідності.

© Лисун І. Ю., 2014



За останні роки економічна криза погіршила фінансовий стан та діяльність підприємств, і їх не можна характеризувати як стабільні й такі, що мають стійкий фінансовий стан, а більшість із них зазнали суттєвих збитків і опинилися на межі банкрутства. Щоб вижити в таких умовах, підприємствам необхідно постійно підтримувати і поліпшувати свої фінансові показники. Одними із найважливіших фінансових показників підприємств є показники ліквідності та платоспроможності. Саме в такий час особливо гостро постає питання аналізу та дослідження ліквідності й платоспроможності підприємства, пошуку нових підходів до цієї проблеми. Ліквідність і платоспроможність є об'єктивними умовами забезпечення стабільної діяльності та фінансової стійкості підприємств, саме від цих показників залежить саме існування підприємств, адже підприємства припиняють свою діяльність здебільшого внаслідок нестачі грошових коштів, а не через недостатню рентабельність.

Ліквідність і платоспроможність підприємств є об'єктивними складними та багатограними економічними явищами, основна проблема яких полягає в тому, що до цього часу зберігаються суттєві суперечності в трактуванні й розрахунку показників ліквідності й платоспроможності. Застосування різних методик може призводити до абсолютно протилежних результатів, з яких випливають суперечливі висновки. Від того, наскільки якісно проведено фінансовий аналіз, залежить ефективність управлінських рішень, а відтак – ефективність роботи підприємства в цілому. І проблема формування єдиного підходу щодо визначення понять "ліквідності" та "платоспроможності" підприємств, а також організації і методики їх аналізу, який би відповідав об'єктивній економічній сутності даних явищ і обумовлює актуальність статті.

Теоретичне підґрунтя понять "платоспроможність" і "ліквідність" розглядалися такими вченими: Крейніною М. М., Ковальового В. В., Шереметом А. Д., Лахтіоною Л. А., Чумаченком М. Г. та іншими, однак у цих роботах, не зменшуючи їх цінності, слід відзначити недостатнє вивчення теоретико-практичних основ цих понять.

Метою статті є вивчення та оцінювання трактування понять "ліквідність" і "платоспроможність", розгляд методик розрахунку показників, що характеризують ліквідність та платоспроможність підприємства.

Об'єктом дослідження є показники ліквідності та платоспроможності.

Предметом дослідження є теоретико-практичні основи показників ліквідності та платоспроможності.

Переважаю вчені визначають платоспроможність підприємства як здатність погашати свої короткострокові фінансові зобов'язання. Так, на думку Крейніної М. М., "Платоспроможність – це наявність у підприємства коштів, достатніх для сплати боргів за всіма короткостроковими зобов'язаннями й одночасно безперервного здійснення процесу виробництва та реалізації продукції" [1, с. 14]. Підтримує цей підхід і В. В. Ковальов: "Платоспроможність означає наявність у підприємства грошових ресурсів та їхніх еквівалентів, достатніх для розрахунків за кредиторською заборгованістю, яка потребує негайного погашення" [2, с. 217].

Треба звернути увагу на те, що в наведених визначеннях платоспроможність стосується лише короткострокових фінансових зобов'язань. Але постає питання: а за рахунок чого повинна погашатися довгострокова заборгованість, яка обліковується у складі поточних зобов'язань.

І одночасно суперечить підхід, за якого окремі автори зазначають, що "одним із найважливіших критеріїв фінансового стану підприємства є оцінка його платоспроможності, під якою розуміють здатність підприємства вчасно й повністю розраховуватися за своїми довгостроковими зобов'язаннями" [3, с. 216], або відносять "до короткострокових зобов'язань ... довгострокові кредити та позики, що підлягають погашенню в найближчий період" [4, с. 24]. Цей підхід підтримує і Шеремет А. Д., стверджуючи, що "...платоспроможність підприємства визначається як здатність покриття всіх зобов'язань підприємства (короткострокових та довгострокових) усіма активами" [5, с. 165].

Наприклад, Лахтіонова Л. А. трактує поняття "платоспроможності" так: можливість підприємства наявними грошовими ресурсами своєчасно погасити свої строкові зобов'язання [6, с. 238], Чумаченко М. Г. – наявність у підприємства коштів і еквівалентів, достатніх для розрахунків із кредиторською заборгованістю, що потребує негайного погашення [7, с. 237], Федорович Р. В. та Серединська В. М. – готовність підприємства своєчасно виконувати свої платіжні зобов'язання, тобто підприємство вважається платоспроможним, коли у нього достатньо грошових активів для розрахунку за поточними зобов'язаннями, які вимагають негайного погашення [8, с. 483]

Розглянувши трактування поняття "платоспроможність" подане різними авторами, можна сказати, що багатьох об'єднує однакове розуміння платоспроможності з позиції достатності грошових коштів.

На думку автора статті, запропонували найбільш узагальнене визначення цього поняття В. Вовк та О. Бугай. Отже, платоспроможність – це здатність підприємства наявними в нього ресурсами, своєчасно та в повному обсязі розраховуватися за своїми борговими зобов'язаннями. Головною перевагою підходу є заперечення суворої прив'язки до грошових коштів, оскільки за домовленістю сторін підприємство може розраховуватися за своїми боргами іншим товаром, тобто проводячи бартер [9, с. 170].

Далі слід розглянути поняття "ліквідність", яке, як вважають деякі автори, не слід ототожнювати з поняттям "платоспроможність", бо кожне з них має власний економічний зміст, тому потрібно звернути увагу на суттєву різницю між цими поняттями: "...поняття "ліквідність" і "платоспроможність" не тотожні [10, с. 280].

Ліквідність підприємства, тобто спроможність своєчасно перетворювати активи на гроші з метою виконання необхідних платежів, становить одну із необхідних умов забезпечення плато-



спроможності. При цьому окремі вчені стверджують, що "платоспроможність ширше поняття, ніж ліквідність" [11, с. 34], а інші стверджують, що "ліквідність більш містке поняття" [12].

Під ліквідністю розуміють спроможність підприємства перетворювати свої активи на гроші без втрат їх ринкової вартості для покриття всіх необхідних платежів за мірою настання їх строків і швидкість здійснення цього перетворення [13, с. 88].

Отже, ліквідність можна розглядати, як час, необхідний для продажу активу, і суму, одержану від продажу активу. Чим коротший період, тим вищою є ліквідність даного виду активів.

Більшість науковців трактує ліквідність як здатність підприємства перетворювати свої активи в гроші з метою забезпечення якомога швидшого покриття платежів, термін сплати за якими уже настав, тому ці аспекти тісно пов'язані між собою.

Таким чином, поняття платоспроможності й ліквідності підприємства дуже близькі, але останнє є більш містким, тому що від ступеня ліквідності залежить платоспроможність, тобто ліквідність становить одну із необхідних умов забезпечення платоспроможності.

Для оцінки ліквідності та платоспроможності зазвичай використовують такі два основні прийоми:

аналіз ліквідності балансу та оцінку відносних показників ліквідності та платоспроможності (рисунок).

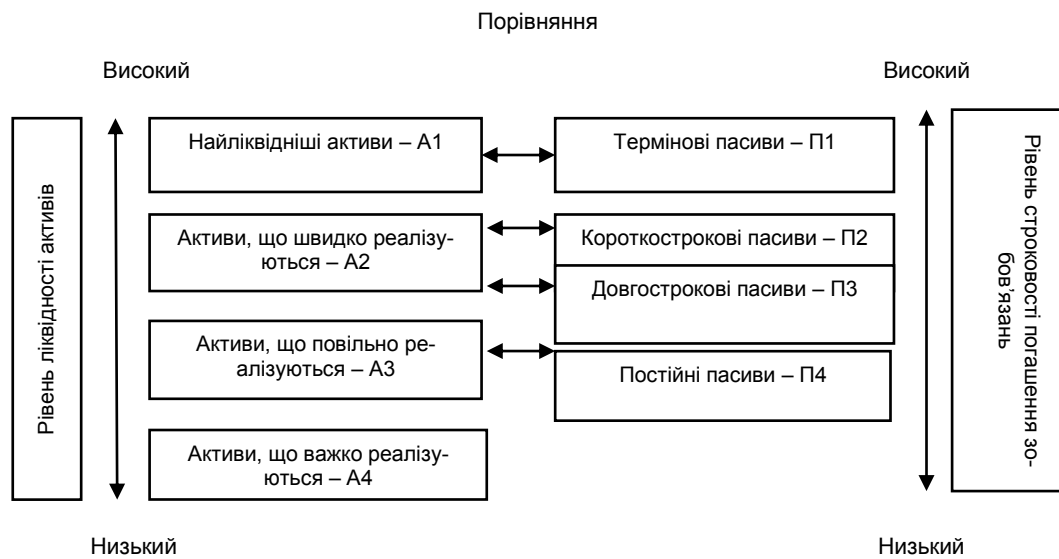


Рис. Групування активів і пасивів балансу для аналізу його ліквідності

Ліквідність балансу – це рівень покриття зобов'язань підприємства його активами, термін перетворення яких у гроші відповідає терміну погашення зобов'язань.

Аналіз ліквідності балансу полягає у порівнянні статей активу, що згруповані за ознакою ліквідності та розташовані у порядку її спадання, зі статтями пасиву, що згруповані за ознакою строковості і розміщені в порядку збільшення термінів погашення зобов'язань [14, с. 307].

Для визначення ліквідності балансу групи активів і пасивів зіставляють між собою.

Залежно від ступеня ліквідності активи підприємства розділяються на такі групи:

A1 – найбільш ліквідні активи – грошові кошти підприємства та поточні фінансові інвестиції (р. 220 + р. 230 + р. 240);

A2 – швидко реалізовані активи – у тому числі дебіторська заборгованість, отримані векселі та інші оборотні активи (рр. 130 ÷ 210);

A3 – повільно реалізовані активи – у тому числі запаси (р. 100 + р. 110 + р. 120 + р. 250 + р. 270);

A4 – важкореалізовані активи – статті I розділу активу балансу. Пасиви балансу групуються за терміновістю їхньої оплати:

P1 – найбільш термінові зобов'язання – кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги (р. 530);

P2 – короткострокові пасиви, у тому числі короткострокові позикові кошти (р. 620 – р. 530 + р. 430 + р. 630);

P3 – довгострокові пасиви – довгострокові зобов'язання (р. 480 + р. 430 + р. 630);

P4 – постійні пасиви – розділ I "Власний капітал" (р. 380) [15].

Баланс вважається абсолютно ліквідним, якщо наявні такі співвідношення: $A1 \geq P1$; $A2 \geq P2$; $A3 \geq P3$; $A4 \leq P4$.

Необхідною умовою абсолютної ліквідності є виконання перших трьох нерівностей; четверта нерівність має так званий балансуєчий характер, її виконання свідчить про наявність у підприємства власних обігових коштів [14, с. 307].

Що стосується відносних показників платоспроможності, то в літературі не існує єдиного підходу щодо їх складу. Одні науковці ототожнюють показники платоспроможності з показниками лік-

відності, інші – з показниками фінансової стійкості підприємства. Незважаючи на це, розглянута економічна суть понять "ліквідність" та "платоспроможність" дозволяє виокремити єдиний підхід у формуванні набору цих показників [9].

Для якісної оцінки платоспроможності й ліквідності підприємства, крім аналізу ліквідності балансу, необхідний розрахунок таких коефіцієнтів ліквідності.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, у якій частці короткострокові зобов'язання підприємства можуть бути погашені за рахунок високоліквідних активів.

$$\text{КАЛ} = \frac{A1}{П1 + П2} \quad (1)$$

Нормативне значення 0,2 – 0,5.

Коефіцієнт термінової (критичної) ліквідності показує, чи зможе підприємство у встановлений термін розрахуватися за своїми короткостроковими зобов'язаннями за умови своєчасного проведеного розрахунків з дебіторами.

$$\text{КТЛ} = \frac{A1 + A2}{П1 + П2} \quad (2)$$

Нормативне значення $\text{Ктл} \geq 1$.

Коефіцієнт покриття дає можливість встановити, чи досить ліквідних активів для погашення мобільних пасивів.

$$\text{КП} = \frac{АЛ}{П1 + П2} \quad (3)$$

Нормативне значення 2,0 – 2,5 [15].

Для правильних висновків про рівень ліквідності підприємства необхідно брати до уваги такі фактори: характер діяльності підприємства, стан запасів, умови розрахунків з дебіторами, стан дебіторської заборгованості [16].

Також треба звернути увагу на недоліки цих коефіцієнтів: усі коефіцієнти є статичними, вони часто не дають реальної картини стану ліквідності й платоспроможності, в Україні відсутні орієнтовні (нормативні) величини зазначених коефіцієнтів [9].

Підводячи підсумок можна сказати, що наведені трактування понять "ліквідність" та "платоспроможність" дозволяють стверджувати, що їх не слід ототожнювати, оскільки кожне з них має власний економічний зміст. Також відсутність загальноовизнаного універсального підходу до організації аналізу та методики розрахунку цих показників.

Тому нагальним завданням є розробка цілісної теоретичної концепції аналізу ліквідності і платоспроможності, яке б відповідало об'єктивній сутності даних явищ, забезпечувало отримання об'єктивної, багатогранної, точної та достовірної інформації про них та забезпечувало розробку і прийняття оптимальних управлінських рішень.

Наук. керівн. Мозгова Л. О.

Література: 1. Крейнина М. Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле / М. Н. Крейнина. – М. : АО "ДИС" ; "МВ – Центр", 2009. 2. Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2009. 3. Уткин З. А. Риск-менеджмент / З. А. Уткин. – М. : Эксмо, 2010. – 287 с. 4. Мазурова И. И. Лекции по анализу хозяйственной деятельности / Мазурова И. И., Астапенко З. Н., Брылева Н. Д. – СПб., 2009. 5. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин. – М. : Инфра-М, 2008. 6. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання : монографія [Текст] / Л. А. Лахтіонова. – К. : КНЕУ, 2009. – 378 с. 7. Боллох М. А. Економічний аналіз : навч. посібн. / М. А. Боллох, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатюк ; за заг. ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2008. – 412 с. 8. Федорович Р. В. Економічний аналіз : навч. посібн. [Текст] / Р. В. Федорович, О. М. Загородна, Р. В. Федорович. – Тернопіль : Астон, 2010. – 624 с. 9. Вовк В. Ліквідність та платоспроможність: економічна суть та експертна оцінка / Вовк В., Бугай О. // Галицький економічний вісник. – 2011. – № 3 (32). – С. 169–173. 10. Прокопенко І. Ф. Курс економічного аналізу : підручник [для студентів вищих навч. закладів] / Прокопенко І. Ф., Ганін В. І., Петряєв З. Ф. – Х. : Легас, 2008. – 280 с. 11. Іонін Є. Є. Розв'язання питань методологічного обґрунтування понять "платоспроможність" і "ліквідність" / Є. Є. Іонін // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 6. 12. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз промислового підприємства / Н. В. Тарасенко. – Львів : ЛБІ НБУ, 2010. – 386 с. 13. Финансовое положение предприятия (оценка, анализ, планирование) / А. В. Чупис, А. М. Царенко, О. Л. Кашенко и др. – Сумы : Сумский гос. аграрный ун-т: Университетская книга, 2008. – 331 с. 14. Кіндрацька Г. І. Економічний аналіз: теорія і практика : підручник / Г. І. Кіндрацька, М. С. Білик, А. Г. Загородній ; за ред. проф. А. Г. Загородного. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Львів : Магнолія – 2006, 2008. – 440 с. 15. Петряєва З. Ф. Організація і методика економічного аналізу : навч.-метод. посібн. для самост. вивч. дисц. / З. Ф. Петряєва, Г. Г. Хмеленко. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2009. – 236 с. 16. Фещенко О. П. Аналіз ліквідності як важливий етап оцінки фінансового стану підприємств / О. П. Фещенко // Фінанси, облік і аудит. – 2012. – № 19. – 10 с.



Магістр 1 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

СИТУАЦІЙНИЙ ПІДХІД В ОРГАНІЗАЦІЇ: ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОЯВИ

Анотація. Досліджено роль та місце ситуаційного підходу на підприємстві, теоретичні засади та практичний досвід застосування ситуаційного підходу в управлінні організацією задля запобігання прийняттю неправильних рішень керівними органами. Виділено завдання ситуаційного підходу для досягнення цілей розвитку підприємств.

Аннотация. Исследованы роль и место ситуационного подхода на предприятии, теоретические основы и практический опыт применения ситуационного подхода в управлении организацией для предотвращения принятия неверных решений управляющими органами. Выделены задачи ситуационного подхода для достижения целей развития предприятий.

Annotation. The role and place of the situational approach at an enterprise, theoretical background and practical experience of implementing the situational approach in the management of an organization in order to avoid making wrong decisions by governing bodies are studied. The tasks of the situational approach for achieving the objectives of enterprises are highlighted.

Ключові слова: організація, розвиток, ризик, управління, ситуаційний підхід, загрози, методологія, мозковий штурм.

Інтеграція, глобалізація та становлення ринкової економіки в Україні спонукають до підвищення ефективності виконання всіх бізнес-процесів задля підтримки конкурентоспроможності підприємств. Важливим фактором, який впливає на успішну діяльність фірми, є підхід до вирішення організаційних питань.

Ситуаційний підхід зробив великий внесок у теорію управління, використовуючи можливість прямого застосування науки в конкретних ситуаціях і умовах. Головною особливістю ситуаційного підходу є ситуація, тобто конкретний набір обставин, які значно впливають на організацію в конкретний час. Через те що в центрі уваги опиняється ситуація, ситуаційний підхід виділяє значущість "ситуаційного мислення". Використовуючи цей підхід, керівники можуть краще зрозуміти, які прийоми будуть більшою мірою сприяти досягненню цілей організації в конкретній ситуації.

Актуальність ситуаційного підходу викликана станом вітчизняних підприємств, котрі вимагають кардинальних змін. Кожне підприємство по-своєму бачить свій розвиток, а сукупність поглядів, способів розуміння і тлумачень розвитку, явищ та процесів, що його супроводжують, головна ідея характеристики цього процесу визначають його концепцію розвитку, яка в сучасному процесі господарювання має враховувати потенційні можливості та загрози діяльності, а на практиці це реалізовується із застосуванням засад ситуаційного управління.

Системний підхід, із яким ситуаційний тісно пов'язаний, намагається інтегрувати різні окремі підходи. Ситуаційний підхід і процес управління, як і системний, не є простим набором розпорядчих керівництв. Це, скоріше, спосіб мислення про організаційні проблеми і їх рішення. У ньому також збережена концепція управління, застосовна до всіх організацій. Але ситуаційний підхід визнає, що хоча загальний процес однаковий, специфічні прийоми, які повинен використовувати керівник для ефективного досягнення цілей організації, можуть значно варіюватися. Ситуаційний підхід намагається пов'язати конкретні прийоми і концепції з певними конкретними ситуаціями для того, щоб досягти цілей організації найбільш ефективно. Ситуаційний підхід концентрується на ситуаційних відмінностях між організаціями і всередині самих організацій. Він намагається визначити, які є значущі змінні ситуації і як вони впливають на ефективність організації.

Теоретичні та практичні питання що стосуються особливостей і специфіки ситуаційного підходу, розглядалися в роботах таких закордонних вчених, як: М. Мескон, М. Альберт, Ч. Бернанд, П. Драккер, Н. Вінер, К. Шеннон.

На сучасному етапі основним завданням на підприємстві є правильні дії керівних органів у певній ситуації. Тут розглядається не система загалом, а конкретна ситуація, що виникла в ній. Це важливий крок до вдосконалення організації та управління в умовах невизначеності та ризику. Отже, сформовано мету – дослідити особливості та певний алгоритм дій, притаманний ситуаційному підходу.

Термін "ситуація" часто використовують у найрізноманітніших аспектах, невіддільних від таких понять, як стан, подія, процес, набір обставин. Управлінську ситуацію слід розглядати як оцінку

конкретних характеристик підприємства і зовнішнього середовища та зв'язків між ними, що не залежать від минулих подій [1]. Сам ситуаційний підхід включає декілька складових, які доцільно виділити. Це вивчення сучасних технологій ситуаційного аналізу, передбачення наслідків прийнятих рішень, інтерпретація ситуації з виділенням найбільш важливих факторів (змінних) і оцінкою можливих наслідків їх зміни, ухвалення ефективного рішення.

Технології ситуаційного аналізу базуються на використанні сучасних методів одержання, аналізу й обробки експертної інформації. Одним із найважливіших завдань ситуаційного аналізу є виявлення основних факторів, що істотно впливають на розвиток ситуації. До основних технологій установлення основних чинників у процесі аналізу ситуації належать такі, як: "мозковий штурм"; двотурове анкетування; багатомірне шкалювання; факторний аналіз.

У сучасному середовищі певної популярності набув метод "мозкового штурму". У ситуаційному аналізі він, як правило, складається із двох турів. У першому турі відбувається генерування ідей, а в другому – обговорення ідей, їх оцінка й формування колективної точки зору [2].

Якщо в процесі проведеного ситуаційного аналізу буде з'ясовано, що деякі з факторів не є важливими, їх виключать.

Слід погодитись із думкою вчених про те, що ніяка теоретична модель не передбачає точного опису реальності і в практичному досвіді пропонує не покладатись лише на теоретичні моделі. За таких умов ситуаційний підхід слід розглядати як оперативний вид управління, в якому управлінські рішення приймаються і зміною економічної ситуації та проблем, які виникають, доповнюючи стратегічне, перспективне управління.

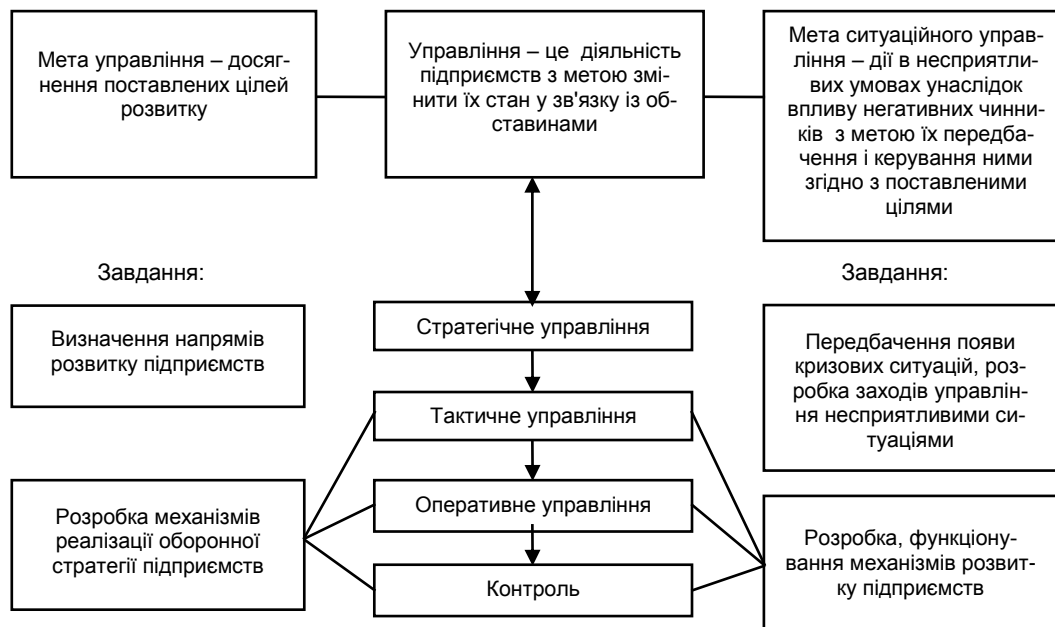


Рис. Завдання ситуаційного управління порівняно з традиційним

Методологію ситуаційного підходу можна окреслити такими чотирма етапами:

1. Керівник повинен бути добре ознайомлений із засобами професійного управління, які довели свою ефективність. Це передбачає розуміння процесу управління, індивідуальної та групової поведінки, системного аналізу, методів планування та контролю і кількісних методів прийняття рішень.

2. Кожна з управлінських концепцій і методик має свої сильні та слабкі сторони або порівняльні характеристики у випадку, коли вони застосовуються в конкретній ситуації. Керівник повинен вміти передбачати ймовірні наслідки від застосування даної методики чи концепції. Тут мова йде і про позитивні, і про негативні наслідки.

3. Керівник повинен вміти правильно інтерпретувати ситуацію. Важливо точно визначити, які фактори є найбільш важливими в даній ситуації і який імовірний ефект може спричинити зміна декількох змінних.

4. Керівник повинен вміти пов'язувати конкретні прийоми, які викликали б найменший негативний ефект і спричиняли б найменше недоліків, з конкретними ситуаціями, тим самим забезпечуючи досягнення цілей організації найефективнішим шляхом в умовах наявних обставин.

Ураховуючи базові вимоги до прийняття рішення, можна сформуванати такий алгоритм дій, що складається з чотирьох послідовних видів діяльності:

1. Визначення специфічності (особливостей) ситуації.
2. Прогнозування можливих результатів використання конкретних прийомів для даної ситуації.
3. Створення "рейтингу змінних". Це означає визначення факторів впливу і вибудовування їх у порядку значущості (важливості).
4. Вплив на головні змінні.



Отже, активне застосування ситуаційного підходу в управлінській діяльності передбачає зміни, що можуть або кардинально змінювати діяльність підприємства, або здійснювати певні перетворення, які більшою мірою будуть гарантувати гнучкість в адаптації до зовнішнього і внутрішнього середовища. Це надасть можливість отримати досвід реагування та прийняття певних управлінських рішень з урахуванням особливостей різноманітних ситуацій. Так, на сьогодні важливим є узагальнення наукових засад ситуаційного підходу у вирішенні проблем розвитку сучасних підприємств.

Також слід зауважити, що ситуаційний підхід додає гнучкості та динамізму в управління підприємством, тим самим допомагаючи йому розвиватись.

Наук. керівн. Москаленко Н. О.

Література: 1. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт ; пер. с англ. – М. : Дело, 2005 – 692 с. 2. Бажин І. І. Управління змінами / І. І. Бажин. – Х. : Консум, 2008. – 337 с. 3. Коломойцев В. Є. Універсальний словник економічних термінів (інвестування, конкуренція, менеджмент, маркетинг, підприємство) : навч. посібн. / В. Є. Коломойцев. – К. : Молодь, 2008. – С. 122–126.

Кузьмін Д. А.

УДК 658

Магістр 1 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

СУТНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Розглянуто зовнішні і внутрішні загрози, які можуть знизити ефективність роботи підприємства. Запропоновано заходи зі зниження внутрішніх загроз діяльності підприємства.

Аннотация. Рассмотрены внешние и внутренние угрозы, которые могут снизить эффективность работы предприятия. Предложены мероприятия по снижению внутренних угроз деятельности предприятия.

Annotation. External and internal threats which can reduce the efficiency of work of an enterprise are considered. Measures on the internal threat reduction are offered.

Ключові слова: підприємство, безпека, управління, загрози, заходи.

Безпека підприємства є одним із найголовніших пунктів у ефективному функціонуванні організації. Останній час усе більше авторів приділяють цьому питанню увагу. Створення ефективної системи, яка б забезпечувала ефективну безпеку підприємства неможливе без чіткого визначення загроз, які можуть вплинути на роботу підприємства.

В останній час спостерігається підвищена увага вчених до тематики ризику та безпеки підприємства. Автори, які займаються цим питанням – Бланк І. О., Ермошенко М. М., Судакова О. І., Козаченко Г. В., Ляшенко О. М. та ін.

Метою цього дослідження є розгляд сутності безпеки, теоретичні та практичні засоби із забезпечення безпеки від внутрішніх та зовнішніх загроз на підприємстві. Визначення функціональних цілей, які за собою закріплює економічна безпека підприємства.

Поняття економічної безпеки можна розглядати з декількох сторін. Зі сторони взаємодії підприємства з іншими організаціями, то економічна безпека буде комплексним відображенням ступеня надійності підприємства як партнера у виробничих, фінансових, комерційних та інших економічних відносинах за певний проміжок часу. З позиції самого підприємства оцінка економічної безпеки полягає у визначенні рівня захищеності його потенціалу (виробничо-технічного, фінансового, соціального та ін.) і тенденцій його зміни.

Під економічною безпекою підприємства слід розуміти [1 – 4]:

стан захищеності всіх систем підприємства при здійсненні господарської діяльності в певній ситуації;

стан усіх ресурсів підприємства (капіталу, трудових ресурсів, інформації, технологій, техніки, прав) та підприємницьких здібностей, при якому можливе найефективніше їх використання для стабільного функціонування і динамічного науково-технічного та соціального розвитку, здатність запобігати або швидко нівелювати різні внутрішні та зовнішні загрози;

сукупність організаційно-правових, режимно-охоронних, технічних, технологічних, економічних, фінансових, інформаційно-аналітичних та інших методів, спрямованих на усунення потенцій-

© Кузьмін Д. А., 2014

них загроз та створення умов для забезпечення ефективного функціонування суб'єктів підприємницької діяльності відповідно до їхніх цілей та завдань;

стан соціально-технічної системи підприємства, котрий дає змогу уникнути зовнішніх загроз і протистояти внутрішнім чинникам дезорганізації за допомогою наявних ресурсів, підприємницьких здібностей менеджерів, а також структурної організації та зв'язків менеджменту.

Головна мета управління економічною безпекою – забезпечення найефективнішого функціонування, найпродуктивнішої роботи операційної системи та економічного використання ресурсів, забезпечення певного рівня трудового життя персоналу та якості господарських процесів підприємства, а також постійного стимулювати нарощування наявного потенціалу та його стабільного розвитку.

Основні функціональні цілі економічної безпеки підприємства наведені в таблиці.

Таблиця

Основні функціональні цілі економічної безпеки підприємства

№	Функціональні цілі економічної безпеки
1	Забезпечення високої ефективності роботи, фінансової стійкості та незалежності підприємства
2	Забезпечення технологічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу підприємства
3	Досягнення високої ефективності менеджменту, оптимальної та ефективної організаційної структури управління підприємством
4	Досягнення високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу, налагодження ефективної роботи кадрового відділу (кадрової політики)
5	Мінімізація аварій та інших впливів на виробничо-господарський процес, шляхом своєчасного проведення ремонту обладнання тощо
6	Якісна правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства
7	Забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці і досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів підприємства та відділів організації
8	Ефективна організація безпеки персоналу підприємства, його капіталу та майна, а також комерційних інтересів

Отже, безпека підприємства – це здатність підприємства протистояти зовнішнім та внутрішнім негативним факторам, які можуть зашкодити підприємству досягти максимально ефективного результату. Успішний керівник завжди намагається налагодити безпеку підприємства, адже від цього залежить успішне "існування" організації на ринку. Для того щоб керівник міг збудувати ефективну систему забезпечення безпеки підприємства, він повинен знати джерела загроз, які можуть зашкодити підприємству. Джерела загроз наведені на рисунку.

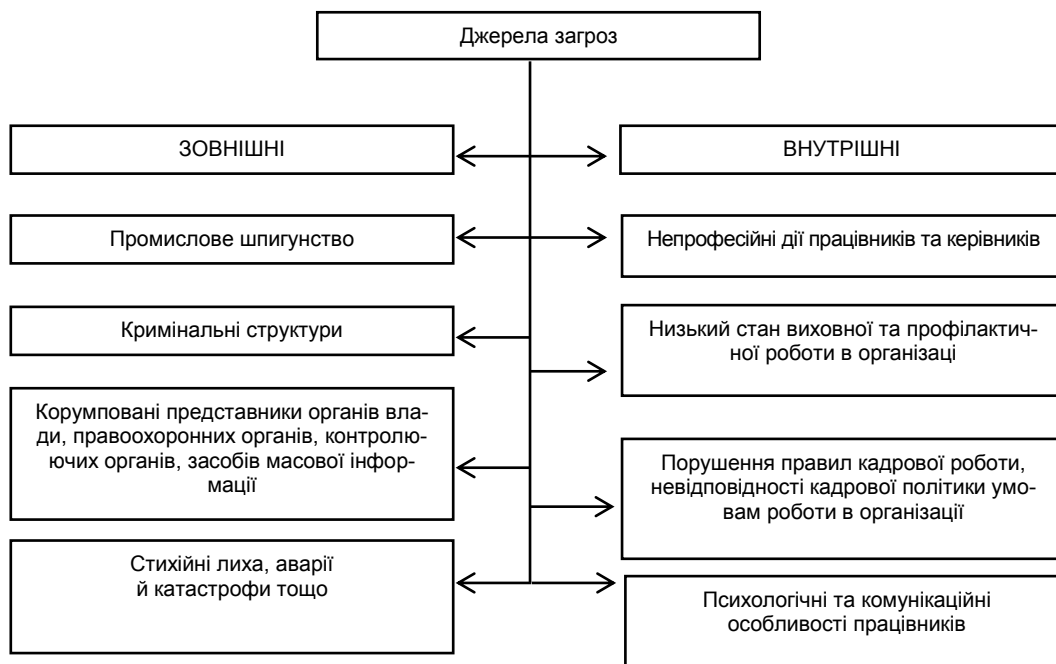


Рис. Джерела загроз діяльності підприємства



Серед заходів щодо мінімізації внутрішніх загроз:
організаційні заходи із захисту інформації (обмежений допуск до інформації та ін.);
контрольно-правові заходи (контроль за виконанням персоналом вимог відповідних інструкцій, розпоряджень, наказів, нормативних документів);
інженерно-технічні заходи (підготовка робочого приміщення та обладнання до стабільної роботи, зниження ризику аварій та ін.);
профілактичні заходи (вимог режиму, правил проведення робіт та інше, а також на формування відповідного морально-етичного стану в колективі);
робота з кадрами (підбір персоналу, інструктажі, навчання персоналу з питань забезпечення захисту інформації, виховання пильності співробітників, підвищення їхньої кваліфікації);
організація безпеки персоналу та майна організації (встановлення камер спостереження та ін.).
Таким чином, економічна безпека підприємства – це захищеність його діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища, а також спроможність швидко усунути різноманітні погрози або пристосуватися до існуючих умов, що не позначаються негативно на його діяльності. Внутрішні та зовнішні загрози безпеці підприємства є постійними і не залежать від ролі, місця, значення організації. Тому керівництву підприємства слід у край серйозно підходити до проблеми організації безпеки, яка б забезпечувала ефективну роботу підприємства, адже для цього існують усі необхідні засоби, як технічні, так і організаційні.

Наук. керівн. Москаленко Н. О.

Література: 1. Єрмошенко М. М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М. М. Єрмошенко. – К., 2001. – 240 с. 2. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк. – К. : Эльга ; Ника-Центр, 2004. – 784 с. 3. Судакова О. І. Стратегічне управління фінансовою безпекою підприємства / О. І. Судакова // Економічний простір. – 2008. – № 9. – С. 140–148. 4. Козаченко Г. В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения : монография / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарев, О. М. Ляшенко. – К. : Либра, 2003. – 280 с.

Лащенко В. А.

УДК 005.334.4

Магістр 2 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ПРАКТИЧНОГО ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ МЕТОДИК ВИЗНАЧЕННЯ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Проведено розрахунок методик діагностики ймовірності банкрутства підприємства та розглянуті їх протиріччя в практичному застосуванні.

Аннотация. Проведен расчет методик диагностики вероятности банкротства предприятия и рассмотрены их противоречия в практическом применении.

Annotation. Methods of diagnosis of a company bankruptcy probability were calculated and contradictions in their practical application were considered.

Ключові слова: банкрутство, діагностика, моделі, протиріччя, підприємство.

На розвиток української економіки значною мірою впливає кризовий стан вітчизняних підприємств. З метою передбачення та подальшої можливості уникнення краху компаній були розроблені різні методики прогнозування майбутньої неплатоспроможності підприємства. У сучасній економічній науці є численні методи аналізу та прогнозу діяльності вірогідності настання банкрутства підприємства, що дозволяє встановити наявність ознак про можливість зупинення безперервної її діяльності.

Дослідження методик оцінки ймовірності банкрутства підприємства не втратило своєї актуальності і сьогодні, оскільки науковцями ще не була винайдена така модель, яка б могла на всі 100 % оцінити її становище. Кожна з існуючих методик має свої переваги та недоліки, тому при здійсненні аналізу виникає необхідність вибору такого підходу, який дозволить найточніше отримати найбільш

© Лащенко В. А., 2014



однозначну та точну оцінку економічного стану. Виходячи з цього, виникає об'єктивна необхідність поглибленого дослідження існуючих методик оцінки ймовірності банкрутства підприємств, що запропоновані науковцями, та провести дослідження на практиці.

Теоретичні та практичні аспекти діагностики ймовірності банкрутства підприємств знайшли відображення у наукових працях Мороза О. В., Берднікової Т. Б., Верби В. А., Бланка І. А., Лігоненко Л. О., Вартанова А. С., Короткова Е. М., Ковальова А. П., Афанасьєва М. В., Савицької Г. В., Терещенка О. О., Зарубинського В. М. й інших вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів дозволили відзначити, що жоден з дійсних способів оцінки вірогідності банкрутства не забезпечує точний результат [1]. Тобто зусилля, що витрачаються на запобігання банкрутству, не є абсолютно ефективними і самі по собі створюють кризові процеси, базуючись на свідомо недійсній основі.

Мета дослідження – провести діагностику та аналіз методик оцінки ймовірності банкрутства виходячи з результатів практичних розрахунків функціональних підприємств. Для досягнення мети необхідно вирішити такі завдання:

вибрати основні моделі оцінки ймовірності банкрутства;
провести розрахунок результативності діяльності декількох підприємств декількома методами оцінки ймовірності банкрутства;

проаналізувати методики виходячи з отриманих результатів.

Проведення діагностики банкрутства підприємства допомагає передбачити своєчасне виявлення: неплатоспроможності, збитковості, фінансової залежності та низької ділової активності [2]. Тому для проведення діагностики банкрутства в моделях повинні використовуватися показники прибутковості, фінансової стійкості, ліквідності та ділової активності в іншому випадку моделі, які не містять цих складових, матимуть не точний аналіз із часткою похибки.

Незважаючи на велику кількість досліджень, залишається невирішеною низка проблем, пов'язаних із застосуванням моделей для оцінки ймовірності банкрутства підприємств України. Виходячи з цього, доцільно проаналізувати переваги та недоліки найбільш відомих моделей на декількох існуючих підприємствах та зробити певні висновки.

Для здійснення порівняльного аналізу переваг та недоліків методів діагностики ймовірності банкрутства слід взяти найбільш популярні у використанні, такі, як: двофакторна модель Альтмана, п'ятифакторна модель Альтмана, дискримінантна модель Ліса, дискримінантна модель Таффлера і Тішоу, показник діагностики платоспроможності Конана і Гольдера, модель Спрінгейта, універсальна дискримінаційна функція та R-модель прогнозу ризику банкрутства [3]. Також для проведення аналізу взяли 6 підприємств машинобудівної промисловості з різним рівнем прибутку та виробництва. Отримані розрахунки наведені в таблиці.

Таблиця

Порівняльна таблиця аналізу ймовірності банкрутства підприємств розрахована різними методами

№	Назва	ВАТ "Коростенський завод хіммашинобуд"	ВАТ "Техін-маш"	ВАТ "Електро-машина"	ВАТ "Петровський машинобуд. завод"	ВАТ "Конвеєрмаш"	ДП ХРЗ "Протон"
1	Двофакторна модель оцінювання ймовірності банкрутства	-1,4244	-7,1920	-6,9818	-3,1745	-1,0633	-1,4741
2	П'ятифакторна модель Альтмана	1,1387	10,0610	3,1087	-0,0987	-0,0504	1,4701
3	Модель Таффлера і Тішоу	0,3249	0,6330	1,1270	-0,0014	0,1891	0,1791
4	Модель Ліса	0,0282	0,0260	0,0734	-0,0783	0,0093	-0,0564
5	Модель Спрінгейта	0,9057	1,4655	2,4244	-0,4064	0,1820	0,6550
6	Дискримінантна функція К. Беєрмана	0,1229	-0,0870	0,0501	-0,8067	-0,7638	0,5578
7	Універсальна дискримінаційна функція	0,5939	3,4617	1,9712	-4,6100	-1,4081	-0,9676
8	Модель Конана і Гольдера	-0,1872	-3,3406	-0,3734	0,5387	0,5039	4,8221
9	R-модель прогнозу ризику банкрутства	-2,9365	2,0721	1,7084	-17,5793	-1,4327	-0,0826



Розглядаючи подану таблицю з розрахунками то можна побачити, що єдиних висновків щодо ймовірності настання банкрутства кожного окремого підприємства дати неможливо. Як видно, тільки ВАТ "Електромашина" отримала по всіх представлених моделях однозначну відповідь, що настання стану неплатоспроможності цьому підприємству не загрожує. Становище інших фірм трактується незрозуміло, оскільки дані однієї моделі суперечать іншій та все одно слід розглянути кожне підприємство окремо.

ВАТ "Коростенський завод хімічного машинобудування" мав результати аналізу протилежні між собою. По методиках двофакторної моделі, моделі Таффлера і Тішоу, функції Беєрмана та моделі Конана і Гольдера ймовірність банкрутства дуже низька і підприємство знаходиться на стадії процвітання та розвитку, але в той же час інші моделі, наприклад, такі, як R-модель прогнозу ризику та п'ятифакторна модель Альтмана свідчать зовсім про інше.

У розрахунку ВАТ "Техінмаш" моделі майже всі дійшли висновку, що підприємство є фінансово стійким та платоспроможним. З цим висновком "не згодні" модель Ліса, що свідчить про високу можливість настання неплатоспроможності підприємства та модель Спрінгейта яка свідчить про невелику таку ймовірність.

ВАТ "Петровський машинобудівний завод" та ВАТ "Конверсмаш" виявилися схожими за своїм становищем, оскільки результати висновків за розрахунком однакові. Тільки двофакторна модель та дискримінантна функція Беєрмана визначила, що цим підприємствам нічого не загрожує та, що вони ведуть правильно своє виробництво, в той час як всі інші методи з цим незгодні.

Слід розглянути останнє підприємство ДП ХРЗ "Протон". Для кращого аналізу та сприйняття висновків із розрахунків необхідно зобразити його висновки у вигляді графіка на рисунку.

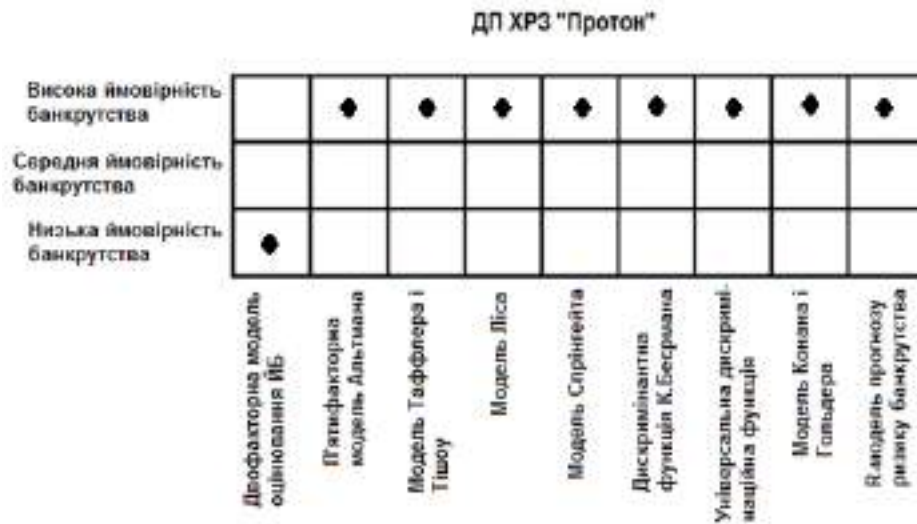


Рис. Графічне зображення результатів градації рівнів ймовірності банкрутства підприємства за декількома методиками

Як можна побачити, підприємство знаходиться на стадії банкрутства та фінансової неплатоспроможності. Усі моделі, крім двофакторної, визначили, що воно вже є напівбанкрутом.

Апробація існуючих найпопулярніших та використанні методик показала, що моделі не можуть дійти єдиного висновку щодо становища та ймовірності настання банкрутства окремого підприємства. З цього можна побачити, що кожний науковець з розробки даного питання бачить свої фактори можливості настання цього стану.

Побудова багатофакторних моделей для української економіки досі залишається проблемною, по-перше, через нестабільність і недосконалість нормативно-законодавчої бази банкрутства українських підприємств, по-друге, через відсутність урахування багатьох факторів, що впливають на фінансову стійкість підприємств; по-третє, через необ'єктивні дані стосовно статистики банкрутств. Крім того, ці моделі будують на основі дискримінантного методу за статистичними даними підприємств конкретної країни, тоді як використання моделей обмежене межами цієї країни. Також вагоме значення мають якість фінансово-звітної документації та ступінь інформативності статистичних даних і коефіцієнтів, на які спираються моделі. Ці моделі можна буде використати як підхід до побудови системи оцінювання ймовірності банкрутства, але необхідно враховувати особливості національної економіки.

Більшість моделей побудована на тому, що виділяється певний фактор. Так, деякі моделі, орієнтовані на фактор фінансової стійкості, що пов'язаний із фінансовою структурою підприємства, ліквідністю, залежністю підприємства від кредиторів [4]. Сюди належать: показник діагностики Конана і Гольдера та модель Таффлера. У цих моделях під час прогнозування банкрутства автори надають перевагу показникам ліквідності, короткострокової та довгострокової заборгованості, платоспроможності.

Деякі моделі оцінюють схильність підприємства до банкрутства на основі показників ділової активності та рентабельності. У таких моделях зазначені показники домінують як за кількісним складом, так і за важливістю впливу на остаточний результат моделі. До таких моделей можна зарахувати модель Альтмана, модель Спрінгейта та модель Ліса.

Таким чином, незважаючи на значний обсяг накопичених у даній сфері знань, теоретична база для формування концептуальних основ діагностики ймовірності банкрутства підприємств має все ще недостатній ступінь вивчення, багато положень праць дослідників висвітлені недостатньо, носять суперечливий та дискусійний характер, теоретико-методологічні засади дослідження проблеми діагностики кризового стану потребують удосконалення.

Отже, виходячи з проведеного аналізу методик оцінки ймовірності банкрутства, можна побачити, що, розраховуючи представленими методиками, єдиний висновок щодо стану платоспроможності підприємства дати дуже важко, адже вони не враховували відмінностей вітчизняної фінансової звітності та бухгалтерського обліку від закордонної, а також галузеву специфіку кожної фірми. Використання даних моделей на сучасних підприємствах можна використовувати як інструмент попередньої експрес-діагностики стану підприємства. Тому на сьогодні актуально є розробка методичного підходу, який би в оцінці фінансового стану підприємства спирався на вітчизняні стандарти обліку і звітності, використання інформаційної бази підприємств з урахуванням їх галузеві специфіки й умов національного ринку.

Наук. керівн. Іващенко Г. А.

Література: 1. Андрушак С. М. Прогнозування ймовірності банкрутства на основі інтегральної оцінки фінансового стану підприємств / С. М. Андрушак // Тези міжнародної науково-практичної конференції "Бухгалтерський облік в Україні на початку XXI ст.". – Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2011. – С. 355–357. 2. Мельникова М. О. Аналіз адекватності методів і прийомів кількісної оцінки фінансового стану підприємства / М. О. Мельникова // Теорія та практика державного управління : зб. наук. пр. – Х. : Вид. ХарПІ НАДУ "Магістр", 2010. – Вип. 4 (31). – 468 с. 3. Рзаєва Т. Г. Зарубіжні методики визначення ймовірності банкрутства підприємства / Т. Г. Рзаєва, І. В. Стасюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 3. – Т. 1. – С. 177–181. 4. Федорук О. В. Особливості та проблеми розробки методичних підходів щодо діагностики ймовірності банкрутства підприємства / О. В. Федорук // Інноваційна економіка. – 2010. – № 7. – С. 126–129.

УДК 336.71:005.336.1

Валєжна М. С.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ ПАТ "ПУМБ"

Анотація. Проведено аналіз основних показників оцінки ефективності діяльності банку ПАТ "ПУМБ" на основі опублікованих статистичних даних за допомогою використання традиційного методу та визначено важливість такої оцінки як для окремих банків, так і для об'єкта дослідження.

Аннотация. Проведен анализ основных показателей оценки эффективности деятельности банка ПАО "ПУМБ" на основе опубликованных статистических данных посредством использования традиционного метода и определена важность такой оценки как для отдельных банков, так и для объекта исследования.

Annotation. The analysis of the main indicators of assessing the effectiveness of the Bank PJSC "FUIB" was carried out based on the published statistics, by using a traditional method and the importance of such an assessment for both individual banks and for the object of study was identified.

Ключові слова: ефективність, діяльність, банк, показник, рентабельність, чистий прибуток, капітал, актив, маржа.

Питання ефективності діяльності банків є важливим як для економіки, так і для клієнтів банку. Ефективність банку істотно впливає на економічну діяльність банків, а її значущість має істотний вплив на макро- та мікроекономічному рівні. Уся фінансова система в цілому і банківський сек-



тор зокрема, є ключовим елементом сучасної ринкової економіки. Доступність для підприємств джерел фінансування, можливість структурної перебудови та підвищення конкурентоспроможності в перехідних економіках критично залежать від ефективності банківської системи.

Над проблемою оцінки ефективності діяльності банків працювали І. Ансофф, Васюренко О. В., Герасимович А. М., Карчева Г. Т., Лобанов А. А., Мещеряков А. А., Примостка Л. О., Маслак Н. Г., М. Алле, Л. Рассел Акофф, П. Роуз [1 – 3].

Оцінка ефективності діяльності банку ПАТ "ПУМБ" стосовно прибутковості банківського бізнесу визначає ефективність як відносну розрахункову величину. У даному випадку основними показниками ефективності виступають показники рентабельності активів (ROA) та рентабельності капіталу (ROE), чиста процентна маржа, чистий спред, продуктивність праці, рентабельність витрат (рисунок).

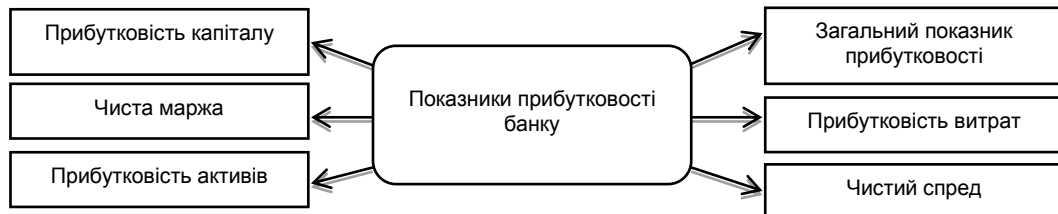


Рис. Основні показники ефективності діяльності банку [4]

Таким чином, прибутковість банку оцінюється за допомогою показників ROE (прибутковості капіталу) та ROA (прибутковості активів), а показником ризику банку є мультиплікатор капіталу (МК), що визначається за формулою 1.

$$МК = \frac{\bar{A}}{K}, \quad (1)$$

де \bar{A} – середні активи банку;
K – власний капітал банку.

Даний показник свідчить про ризик капіталу, і його збільшення пов'язане зі зростанням значення мультиплікатора капіталу.

Залежність між прибутком і ризиком описується моделлю (2):

$$ROE = ROA \times МК. \quad (2)$$

Вона свідчить про взаємозв'язок прибутку із джерелами формування банківських ресурсів, а саме про співвідношення власних та залучених коштів. Тобто, чим вищий прибуток, тим ризикованішою має бути структура банківського балансу за інших однакових умов.

Якщо ефективність роботи банку знижується, то для забезпечення бажаного рівня прибутковості капіталу необхідно погодитись на вищий ризик – збільшити відношення активів до капіталу. Тобто навіть банк із невисоким показником прибутковості активів може досягти відносно високого рівня прибутковості капіталу за рахунок максимально можливого використання боргових зобов'язань [5].

Проводячи поглиблений аналіз, можна розкласти прибутковість активів (ROA) на показник чистої маржі прибутку (NPM) та коефіцієнт дохідності (або використання) активів (EA), що наведено в залежності (3):

$$ROA = NPM \times EA. \quad (3)$$

Чиста маржа прибутку визначається за формулою (4):

$$NPM = \frac{ЧД}{ВД}, \quad (4)$$

де ЧД – чистий прибуток банку;
ВД – валовий дохід банку.

У свою чергу, коефіцієнт дохідності активів розраховується за формулою (5):

$$EA = \frac{ВД}{A_c}, \quad (5)$$

де A_c – сумарні активи банку.

Модель залежності між прибутком і ризиком має вигляд (6):

$$ROE = NPM \times EA \times MK. \quad (6)$$

Аналіз фінансових показників ПАТ "ПУМБ" наведений у таблиці [6].

Таблиця

Фінансові показники прибутковості діяльності банку ПАТ "ПУМБ"

Показник ефективності	2012 р.	2011 р.	Різниця між 2012 р. і 2011 р.
ROA до резервів (Прибуток до резервів та податків / Середні активи net)	2,5 %	2,3 %	0,2 %
ROE до резервів (Прибуток до резервів та податків / Середній капітал)	13,9 %	13,6 %	0,3 %
ROA (Чистий прибуток / Середні активи net)	1,0 %	1,7 %	-0,7 %
ROE (Чистий прибуток / Середній капітал)	5,6 %	10,1 %	-4,5 %
NIM (Чистий процентний дохід / Середні продуктивні активи net)	5,4 %	5,2 %	0,2 %
С/І (Операційні витрати / Загальний дохід)	57,9 %	56,0 %	1,9 %

Аналізуючі дані таблиці, можна сказати, що зменшення ROA на 0,7 % свідчить про те, що розмір чистого прибутку, який дає одиниця активів банку, зменшився. ROA – показник ефективності роботи менеджерів банку, він показує, як вони впоралися із завданням отримання чистого прибутку з активів банківської установи. Зменшення показника ROE на 4,5 % свідчить про зменшення чистого прибутку, оскільки він приблизно йому дорівнює. Значення цього показника особливо цікавить акціонерів банку, адже вони отримують дохід від інвестування свого капіталу, тобто рівня дивідендів. Зростання NIM характеризує збільшення покриття витрат банку і ризиків, у тому числі й інфляційного, створення прибутку, покриття договірних угод на 0,2 %. Операційні видатки від інвестиційних операцій у 2012 році скоротилися порівняно з 2011 роком на 4,3 % і становлять 6,9 млн дол. США, при цьому співвідношення С/І погіршилося, збільшившись з 24,6 % у 2011 році до 57,6 % у 2012 році. Дохід від розформування резервів за 2012 рік дорівнює 0,3 млн дол. США (у попередньому році – 5,2 млн дол. США).

Таким чином, на сьогодні фінансовий аналіз банку є не просто елементом фінансового управління, а його основою, оскільки фінансова діяльність, як відомо, є головною. Провівши аналіз основних показників ефективності діяльності банку на прикладі ПАТ "ПУМБ", можна зробити висновки, що зараз банк має певні проблеми, однак оцінка показників прибутковості неодмінно дасть банку можливість для виходу зі скрутного становища. Хоча показники прибутковості й мають низькі показники у зв'язку зі зменшенням рівня чистого прибутку, однак банк намагається забезпечувати приріст прибутку, адекватний темпам зростання активів і капіталу.

Наук. керієн. Мозгова Л. О.

Література: 1. Васюренко О. В. Банківські операції [Текст] : навч. посібн. / О. В. Васюренко. – К. : Знання, 2000. – 243 с. 2. Аналіз банківської діяльності : підручник / А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко та ін. ; за ред. А. М. Герасимовича. – К. : КНЕУ, 2004. – 599 с. 3. Мещеряков А. А. Організація діяльності комерційного банку : навч. посібн. / А. А. Мещеряков. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 608 с. 4. Сидорова А. В. Ефективність банківської діяльності: статистична оцінка та моделювання / А. В. Сидорова, М. А. Жмайло // Статистика України. – 2010. – № 1. – С. 46–52. 5. Євдокімова Ю. Ю. Управління прибутковістю банку / Ю. Ю. Євдокімова // Проблеми формування і розвитку фінансово-кредитної системи України : збірник наукових статей. – Х. : Константа, 2004. – 212 с. 6. Офіційний сайт ПАТ "ПУМБ". – Режим доступу : <http://pumb.ua/ua/>.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

АНАЛІЗ ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ

Анотація. Розкрито сутність поняття "трудові ресурси". Висвітлено основні напрями аналізу забезпеченості підприємства трудовими ресурсами, що сприяє вирішенню стратегічних завдань, які ставить перед собою будь-яке підприємство, та є однією з його конкурентних переваг.

Аннотация. Раскрыта сущность понятия "трудо́вые ресурсы". Освещены основные направления анализа обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами, что способствует решению стратегических задач, которые ставит перед собой любое предприятие, и является одним из его конкурентных преимуществ.

Annotation. The essence of the concept of human resources is disclosed. The main trends of the analysis of an enterprise workforce are highlighted that helps gain the strategic goals set by any company and is one of its competitive advantages.

Ключові слова: трудові ресурси, кадри, персонал, аналіз, підприємство, конкурентна перевага, стратегічні завдання.

У конкурентному середовищі підприємство прагне зміцнити своє економічне становище шляхом досягнення певних переваг над конкурентами. Однією з таких конкурентних переваг підприємства є трудові ресурси та їх раціональне використання [1]. Адже від ефективності використання трудових ресурсів залежать показники обсягу виробництва продукції, рівень її собівартості та якості. Саме тому аналіз забезпечення підприємства трудовими ресурсами є важливою складовою системи комплексного економічного аналізу діяльності будь-якого суб'єкта господарювання.

Окремі теоретико-методологічні аспекти ефективності використання трудових ресурсів висвітлені у роботах таких вчених, як Атамас П. Й., Власенко Н. С., Грішнова О. А., Григорович Н. А., Єсінова Н. І., Рубльова Н. А., Пушкар М. С. та ін.

Метою дослідження є висвітлення основних аспектів аналізу забезпеченості підприємства трудовими ресурсами.

Об'єктом дослідження обрано забезпеченість підприємства трудовими ресурсами. Предметом дослідження є теоретичні аспекти аналізу забезпеченості підприємства трудовими ресурсами.

Сучасний етап соціально-економічної ситуації в Україні зумовив зростаючу роль людини, ініціативи, творчості, інтелекту в забезпеченні антикризових заходів, підвищенні рівня конкурентоспроможності та кадрового потенціалу країни і підприємства.

Сучасна економічна література надає різні підходи до визначення поняття "трудові ресурси". Так, Єсінова Н. І. [2, с. 456] зазначає, що "трудові ресурси – працездатна частина населення, яка, володіючи фізичними й інтелектуальними можливостями, здатна виробляти матеріальні блага і надавати послуги". Автори праці [3, с. 96] дотримуються думки, що трудові ресурси є "потенційним ресурсом робочої сили, яким суспільство володіє станом на встановлений момент часу". На думку Грішнкової О. А. [6, с. 80], поняття "трудові ресурси" повинне містити кількісне визначення. Вони складаються з населення працездатного віку, крім непрацюючих інвалідів та пільгових пенсіонерів, і осіб молодшого та старшого працездатного віку, які працюють в економіці країни.

Різні аспекти аналізу трудових ресурсів в умовах сучасного ринку України набувають особливого значення, оскільки робоча сила, як уже зазначалося, є однією з конкурентних переваг підприємства та має вартісну оцінку.

Аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами проводиться за певними напрямками, що наведені на рисунку.

Аналіз кількості та структури працівників починається з оцінки їх відповідності трудомісткості виробничої програми та визначення відхилень фактичної кількості від розрахункової чи минулого періоду. Найважливіші характеристики зміни кількості та структури трудових ресурсів: відносне скорочення приросту кількості працюючих відповідно до зростання обсягу виробництва та фінансових результатів господарської діяльності; підвищення частки робітників у складі промислово-виробничого персоналу як передумови зростання продуктивності його праці.



Рис. Аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами

Джерелами інформації для проведення аналізу слугує статистична звітність: форма № 1 – підприємництво "Звіт про основні показники діяльності підприємства"; форма № 1-ПВ "Звіт з праці"; форма № 3-ПВ "Звіт про використання робочого часу"; форма № 6 "Звіт про кількість працівників, їхній якісний склад та професійне навчання", а також дані планово-нормативної, облікової та оперативної інформації зі звітів підрозділів підприємства, інші оперативні дані тощо [4].

Водночас велике значення має аналіз забезпеченості підприємства кваліфікованими кадрами та надлишку чи нестачі робітників у провідних виробничих підрозділах за професіями та спеціальностями. Періодичний аналіз професійного складу робітників є важливим фактором для поліпшення технічного прогресу і дає змогу виявити нестачу чи надлишок робочої сили тієї чи іншої професії, спеціальності та вжити оперативних заходів щодо поліпшення професійного складу кадрів.

Важливою умовою успішної роботи підприємства та забезпечення його економічної безпеки є забезпеченість та постійність складу персоналу. Аналіз забезпеченості підприємств персоналом проводиться шляхом порівняння їх фактичної кількості з потребою та в динаміці за кілька періодів. Найдоцільніший аналіз показників руху трудових ресурсів у динаміці років свідчить про вжиті підприємством заходи та їх ефективність [5]. У процесі планування кількості працівників важливо попередньо проаналізувати рух кадрів, що проявляється зарахуванням, звільненням і внутрішнім переміщенням працівників. Цей процес і відповідна йому зміна чисельності називається оборотом робочої сили. У ході аналізу руху особового складу визначають коефіцієнти обороту з прийому, звільнення та загального обороту. Зіставленням відповідних коефіцієнтів звітного і базисного періодів вивчають оборот робочої сили, причини звільнення працівників з підприємства.

Достатня забезпеченість підприємств необхідними трудовими ресурсами, їх раціональне використання, високий рівень продуктивності праці мають велике значення для збільшення обсягів продукції та підвищення ефективності виробництва.

У процесі аналізу використання робочого часу порівнюють планові й фактичні дані про відпрацьований час, виявляють причини відхилень фактичних даних від планових і базисних (попереднього року), вивчають динаміку втрат робочого часу. Вихідною інформацією для аналізу служать матеріали статистичної звітності про відпрацьований і невідпрацьований час. Аналізуються втрати робочого часу через непрацездатність і їхній вплив на зростання продуктивності праці, непродуктивні витрати праці, пов'язані з браком і відхиленнями від нормальних умов роботи.

Залежно від конкретних умов праці на підприємстві номенклатура статей балансу робочого часу може змінюватися. Зменшення або збільшення фактично відпрацьованого фонду робочого часу здійснюються за рахунок таких змін: кількості працівників, кількості відпрацьованих людиноднів за рік, середньої тривалості робочого дня.

Останнім етапом аналізу трудових ресурсів є аналіз ефективності використання фонду заробітної плати. Аналіз використання трудових ресурсів на підприємстві, рівня продуктивності праці необхідно розглядати в тісному зв'язку з оплатою праці. Зростання продуктивності праці створює реальні передумови для підвищення рівня її оплати. При цьому кошти на оплату праці потрібно використовувати так, щоб темпи зростання продуктивності праці перевищували темпи зростання її оплати. Тільки за таких умов створюються можливості для нарощування темпів розширеного відтворення. У зв'язку з цим аналіз використання коштів на оплату праці на кожному підприємстві має велике значення. У процесі цього аналізу слід здійснювати систематичний контроль за використанням фонду заробітної плати (оплати праці), виявляти можливості економії коштів за рахунок зростання продуктивності праці і зниження трудомісткості продукції.

Таким чином, можна стверджувати, що для вирішення стратегічних завдань, що ставить перед собою будь-яке підприємство, необхідно вчасно проводити оцінку й аналіз трудових ресурсів. Це обумовлено рядом причин. По-перше, знання реального стану трудових ресурсів підприємства й окремих їх елементів дозволить керівникам об'єктивно оцінювати можливості у сфері використання трудових ресурсів, цілеспрямовано управляти їхніми характеристиками. По-друге, співвідношення величини трудових ресурсів і кінцевих результатів їх функціонування створить комплексне уявлення про ступінь використання робочої сили, допоможе визначити напрями оптимізації структури трудових ресурсів і шляхи їх подальшого нарощування й удосконалення. Такий зв'язок використання кадрів із поставленими перед підприємствами завданнями має кількісний, якісний, часовий і просторовий аспекти і будується таким чином, щоб кадри знайшли застосування відповідно до своїх здібностей, а завдання підприємства виконувалися найбільш ефективно з точки зору



строків, якості та обсягу. Тому серед напрямів подальших досліджень можна виділити розвиток аналітичного забезпечення підвищення ефективності використання трудового потенціалу підприємства.

Наук. керівн. Яртим І. А.

Література: 1. Кіндрацька, Г. І. Економічний аналіз: теорія і практика : підручник / Г. І. Кіндрацька, М. С. Білик, А. Г. Загородній ; за ред. проф. А. Г. Загороднього. – Львів : Магнолія-Плюс, 2006. – 428 с. 2. Есинова Н. И. Экономика труда и социально-трудовые отношения : учеб. пособ. / Н. И. Есинова. – К. : Вид. "Кондор", 2003. – 464 с. 3. Статистика ринку праці: міжнародні стандарти та національний досвід / за ред. Н. С. Власенко, Н. А. Григорович, Н. А. Рубльової. – К. : ТОВ "Август Трейд", 2006. – 320 с. 4. Боллох М. А. Економічний аналіз : навч. посібн. / М. А. Боллох, М. І. Горбатюк ; за ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченька. – К. : КНЕУ, 2001. – 540 с. 5. Мних Є. В. Економічний аналіз : підручник / Є. В. Мних. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 472 с. 6. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудові відносини : підручник / О. А. Грішнова. – К. : Вид. "Знання", 2004. – 535 с.

Писарева О. А.

УДК 658.155

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ОСОБЛИВОСТІ ФАКТОРНОГО АНАЛІЗУ ЧИСТОГО ПРИБУТКУ ЯК ОСНОВНОГО ПОКАЗНИКА ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПП "АСКОН"

Анотація. Розглянуто теоретичні основи визначення сутності чистого прибутку. Здійснено оцінку впливу на формування прибутку відпускних цін, обсягу реалізованої продукції, змін у структурі та собівартості. Запропоновано напрями підвищення прибутковості підприємства.

Анотация. Рассмотрены теоретические основы определения сущности чистой прибыли. Осуществлена оценка влияния на формирование прибыли отпускных цен, объема реализованной продукции, изменений в структуре и себестоимости. Предложены направления повышения доходности предприятия.

Annotation. The theoretical principles of the income nature have been discussed. The influence of ex-works prices, the amount of the realized product, structural changes and prime cost on profit formation is estimated. Ways for increasing enterprise profitability are suggested.

Ключові слова: витрати, дохід, собівартість, чистий прибуток, фінансовий результат, факторний аналіз, ціна.

В умовах переходу до ринкової економіки виникає потреба у відповідному підвищенні ефективності діяльності підприємств усіх галузей національної економіки, що спирається на прийняття правильних управлінських рішень щодо забезпечення вдосконалення операційної, інвестиційної та фінансової діяльності суб'єктів господарювання. Для будь-якого підприємства одним із найважливіших економічних показників, що характеризує кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства є чистий прибуток. На зміну цього показника впливають численні техніко-експлуатаційні й економічні чинники. У зв'язку з цим актуальне значення має аналіз даного показника в процесі вивчення і виміру впливу окремих чинників на його зміну. Завдання можна визначити як виявлення особливостей здійснення аналізу чистого прибутку підприємств та вивчення теоретичних аспектів оцінки впливу на показник чистого прибутку ключових фінансових показників їх діяльності.

На даний час зосереджено багато уваги на визначенні сутності поняття "чистий прибуток" як вітчизняними, так і закордонними дослідниками. Різні підходи щодо визначення сутності поняття "чистий прибуток" наведено у таблиці.

© Писарева О. А., 2014

Основні підходи до визначення поняття "чистий прибуток"

Автор	Визначення
Дзюбик С. Д. [1]	Чистий прибуток – це те, що залишається після вирахування всіх економічних витрат – явних і неявних витрат на заробітну плату, ренту і позичковий відсоток, і, крім того, нормального прибутку – із загального доходу підприємства
Поддєрьогін А. М. [2]	Чистий прибуток – це частина прибутку, що залишається у підприємства після сплати податків та можливих штрафів (унаслідок застосування фінансових санкцій)
Коваленко Л. О. і Ремньова Л. М. [3]	Чистий прибуток – це прибуток, який залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків і є джерелом формування фонду споживання і фонду накопичення

З точки зору автора, доцільним вважається надання такого визначення терміна: "чистий прибуток – це частина балансового прибутку підприємства, що залишається в його розпорядженні після сплати податків, зборів, відрахувань і інших обов'язкових платежів до бюджету".

Зміну чистого прибутку можна відобразити у вигляді математичної моделі. Математичну модель, як правило, представляють синтетичним показником (функцією) і чинниками (аргументами), які здійснюють вплив на цей показник [5].

Залежно від завдань аналізу і наявності економіко-статистичної інформації можна вивчати вплив на зміну чистого прибутку підприємства різної кількості факторів (двох, трьох та ін.).

Основні фактори, що впливають на чистий прибуток, можна подати у вигляді схеми (рисунок).

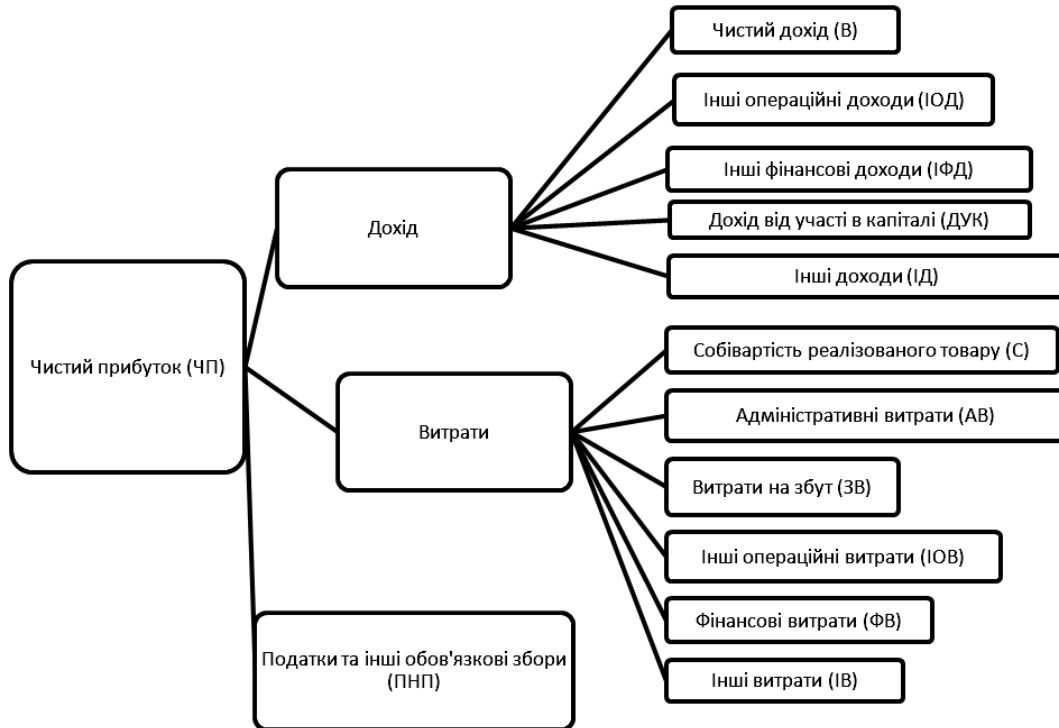


Рис. Схема взаємозв'язку факторів, що впливають на чистий прибуток [4]

Слід відмітити, що використовуючи дані Звіту про фінансові результати, визначити вплив усіх перерахованих чинників на фінансовий результат неможливо, тому що нам не відомі ні питома вага реалізованої і зробленої продукції, обсяг випуску і реалізації, ні ціна, ні собівартість одиниці. У той же час, знаючи середній індекс цін, можна визначити вплив на розмір чистого прибутку зміни цін, обсягу реалізованої продукції, обсягу випущеної продукції.

На основі інформації, отриманої від ПП "Аскон", слід провести аналіз впливу всіх перерахованих чинників на чистий прибуток даного підприємства.

Необхідно припустити, що ціни на продукцію в звітному році зросли на 5 %, тобто індекс цін (Іц) склав 1,05. За звітний період виторг від реалізації продукції збільшився на 1 315 тис. грн. Ця зміна є результатом впливу двох чинників: ціни реалізації та обсягу реалізованої продукції.

Зростання цін сприяло збільшенню чистого доходу від реалізації на 962,6 тис. грн, а зменшення обсягу випуску – збільшенню чистого доходу від реалізації на 352,43 тис. грн. Як впливає з розрахунків, на підприємстві спостерігається звужування виробництва.



Слід відмітити, що за рахунок збільшення обсягу випуску собівартість продукції зменшилася на 1 999,14 тис. грн, за рахунок зміни цін – на 871,86 тис. грн.

Як впливає з розрахунків, зміна цін вплинула на чистий прибуток у складі двох показників: чистий дохід, собівартість.

А тепер необхідно розглянути чинники зворотного впливу на зміни розмірів чистого прибутку, таких, як: адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати.

Розрахунки показали, що зміна чистого прибутку за рахунок зміни витрат склала 2 000 грн. Це означає, що перевитрата по непрямим витратах призвела до зниження прибутку в звітному році на 2 000 грн.

Зміна чистого прибутку за рахунок зміни суми фінансових прибутків склала 3 083 тис. грн. Це означає, що чистий прибуток збільшився на 3 083 тис. грн за рахунок збільшення величини інших операційних доходів. А за рахунок зміни розміру фінансових витрат зміна величини чистого прибутку склала – 626 000 грн. Тобто чистий прибуток знизився за рахунок збільшення суми понесених фінансових витрат на 626 000 грн.

Таким чином, за результатами факторного аналізу можна оцінити якість прибутку. Так, обсяг реалізації продукції може позитивно і негативно впливати на суму чистого прибутку. Збільшення обсягу продажів рентабельної продукції приводить до пропорційного збільшення прибутку. Якщо ж продукція є збитковою, то при збільшенні обсягу реалізації відбувається зменшення суми прибутку.

Структура товарної продукції також може як позитивно, так і негативно впливати на суму прибутку. Якщо збільшиться частка більш рентабельних видів продукції в загальному обсязі її реалізації, то сума прибутку зростає, і навпаки, при збільшенні питомої ваги низькорентабельної або збиткової продукції загальна сума прибутку зменшиться.

Таким чином, вплив усіх наведених чинників на чистий прибуток ПП "Аскон" має позитивне значення і складає 113 000 грн у звітному періоді.

Але слід відмітити, що збільшення прибутку можливе за рахунок:

нарощення обсягів виробництва і реалізації товарів;

зменшення витрат на виробництво продукції;

кваліфікованого здійснення цінової політики, оскільки на ринку діють переважно вільні (договірні) ціни;

грамотної побудови договірних відносин з постачальниками, посередниками, покупцями;

покращення системи маркетингу на підприємстві, тобто виробляти тільки те, що безумовно буде купуватися, тому потрібно згрупувати свою продукцію за ознакою рентабельності і зосередити увагу на тій продукції, яка є високорентабельною.

Наук. керівн. Мозгова Л. О.

Література: 1. Дзюбик С. Д. Основи економічної теорії : навч. посібн. / С. Д. Дзюбик, О. С. Ривак. – К. : Знання, 2008. – 491 с. 2. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств : навч. посібн. / Поддєрьогін А. М. – [4-те вид., перероб. і доп]. – К. : КНЕУ, 2005. – 536 с. 3. Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент : навч. посібн. / Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – К. : Знання, 2005. – 485 с. 4. Митрофанов Г. В. Фінансовий аналіз : навч. посібн. / Г. О. Кравченко Н. С. Барабаш. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. – 301 с. 5. Подольська О. В. Фінансовий аналіз / О. В. Подольська, О. В. Яріш. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 592 с.

Киренкова В. М.

УДК 005.954

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ РУХУ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Систематизовано основні показники руху персоналу підприємства. Запропоновано доповнення складу показників руху персоналу спеціальними коефіцієнтами плинності молодих та перспективних працівників з метою підвищення рівня об'єктивності результатів оцінки ефективності інвестування у людський капітал.

© Киренкова В. М., 2014

Аннотация. Систематизированы основные показатели движения персонала предприятия. Предложено дополнение состава показателей движения персонала специальными коэффициентами текучести молодых и перспективных работников с целью повышения уровня объективности результатов оценки эффективности инвестирования в человеческий капитал.

Annotation. The main indicators of personnel turnover were systematized. Staff turnover indices were supplemented by special turnover coefficients for young and promising employees in order to improve the objectivity of evaluation of efficiency of investment in human capital.

Ключові слова: аналіз, рух персоналу, показники, інвестиції у людський капітал.

Кожне підприємство, діяльність якого орієнтована на забезпечення високого рівня конкурентоспроможності продукції та отримання стабільного прибутку, має розглядати у якості одного із першочергових завдань своєї діяльності вирішення проблеми об'єктивної оцінки та максимально ефективного використання людського чинника виробництва. Вирішення цієї проблеми є процесом досить складним та тривалим за часом тому, що при дослідженні наявних та потенційних можливостей працівників підприємства слід враховувати не лише існуючі знання, здібності та вміння, тобто все те, що працівник мав змогу проявити, але й ті внутрішні, приховані, резерви, які не були повною мірою реалізовані у трудовій діяльності на підприємстві. Тобто в сучасних умовах однією із головних передумов успішного функціонування будь-якого виробництва є раціональне використання трудового потенціалу підприємства, формування якого значною мірою залежить від результативності та інтенсивності здійснення та оцінки процесів руху персоналу.

Дослідженню питань оцінки трудового потенціалу підприємства та руху персоналу, як одного з інструментів його коригування та формування в останні роки присвячено праці багатьох науковців та практиків таких, як: Антонюк В. П., Балабанюк Ж. М., Богдан Ю. М., Грішнова О. А., Колот А. М., Кратт О. А., Починок Н. В., Семенов А. Г., Тхорик В. А. та ін. Проте незважаючи на досить численні дослідження, питання визначення специфіки оцінки руху персоналу на сучасному підприємстві залишаються і досі не вирішеними.

Тому метою дослідження є визначення особливостей оцінки руху персоналу сучасного підприємства.

Аналізуючи трудові показники і, зокрема, показники руху персоналу необхідно дотримуватися ряду вимог [1, с. 150]:

1) систематичність проведення аналізу, що дозволяє накопичувати необхідні дані, виявляти тенденції зміни показників та слугує базою для виконання комплексного аналізу трудових показників;

2) системність дослідження (необхідно вивчити всю сукупність взаємозв'язків як усередині об'єкта, так і ззовні нього);

3) одночасність проведення аналізу за всіма напрямками діяльності підприємства, що дозволить запобігти необхідності проведення додаткових досліджень з метою оновлення інформації та приведення її до співставного виду;

4) якість вихідної інформації (інформація має бути достовірною, достатньою за обсягом, співставною та надійною);

5) комплексність аналізу (всебічний підхід до вивчення явища);

6) регулярність дослідження (проведення аналізу трудових показників з певною періодичністю, яка обґрунтовується залежно від обраного розділу аналізу трудових показників та важливості висновків даного аналізу для прийняття управлінських рішень);

7) ретельна підготовка дослідження, вибір найбільш ефективних методів і прийомів аналізу трудових показників;

8) економічна виправданість аналізу (проведення аналізу, насамперед, на базі структурних підрозділів, що відрізняються низькими результатами та ефективністю праці, високим рівнем плинності кадрів);

9) правильний підбір кваліфікованих працівників для проведення аналізу і моделювання трудових показників.

Для характеристики інтенсивності руху персоналу підприємства можуть бути використані такі відносні показники руху персоналу (таблиця).

Таблиця

Характеристика показників руху персоналу

Показник	Формула розрахунку	Сутність
1	2	3
Коефіцієнт обороту за прийомом	$K_{пр} = \frac{O_n}{Ч_{об}} \times 100 \%$	характеризує питому вагу прийнятих на підприємство працівників протягом досліджуваного періоду у середньобліковій чисельності

1	2	3
Коефіцієнт обороту за вибуттям	$K_B = \frac{O_B}{\text{Ч}_{об}} \times 100 \%$	характеризує питому вагу працівників, що звільнилися з підприємства за всіма причинами у середньообліковій чисельності персоналу
Коефіцієнт оновлення персоналу	$K_{он} = \frac{O_{он}}{\text{Ч}_{об}} \times 100 \%,$ де $O_{он}$ – чисельність звільнених працівників, замість яких потрібно буде прийняти на підприємство нових працівників, осіб	характеризує питому вагу працівників у складі середньооблікової чисельності, яких у зв'язку з виробничою необхідністю після звільнення потрібно буде замінити новими
Коефіцієнт приросту персоналу	$K_{пп} = \frac{O_{п} - O_B}{\text{Ч}_{об}} \times 100 \%$	характеризує питому вагу відносного приросту персоналу у середньообліковій чисельності працівників за рахунок зовнішнього руху персоналу
Рівень стабільності кадрів	$P_{ск} = 1 - \frac{O_B}{\text{Ч}_{об}}$	характеризує питому вагу працівників у середньообліковій чисельності персоналу, які залишилися на підприємстві

Необхідність постійного навчання та розвитку персоналу зумовлені багатьма причинами, серед яких, як правило, виділяють розвиток науки та техніки, динаміку зовнішнього середовища, зміни попиту споживачів, нові пропозиції конкурентів і т. п. Природно, що постійне виробниче навчання потребує інвестування в людський капітал.

Із метою підвищення рівня об'єктивності результатів оцінки ефективності інвестування у людський капітал пропонується доповнити склад показників руху персоналу спеціальними коефіцієнтами плинності, а саме [2, с. 56]:

1) коефіцієнт плинності молодих працівників (у віці до 30 років) зі стажем роботи на даному підприємстві до трьох років;

2) коефіцієнт плинності перспективних працівників – плинність працівників, у яких протягом останніх трьох років підприємство інвестувало кошти з метою їх професійного та особистісного розвитку;

3) інтенсивність вибуття перспективних працівників – питома вага звільнених працівників, у яких протягом останніх трьох років підприємство інвестувало кошти з метою їх професійного та особистісного розвитку у загальній чисельності перспективних працівників.

Систематичний моніторинг динаміки значень коефіцієнтів плинності персоналу дозволить підприємству не лише встановити економічну доцільність, але й оцінити рівень морально-психологічного клімату у колективі та ступінь привабливості праці на підприємстві для молоді, що визначає рівень її лояльності до підприємства. Разом із тим, значення коефіцієнта плинності перспективних працівників є кількісним індикатором однієї зі складових ризику інвестування у людський капітал та має ретельно відстежуватися із метою своєчасного впровадження заходів для запобігання відтоку молодих кваліфікованих перспективних працівників, у професійний розвиток яких підприємство інвестувало кошти.

Отже, впровадження на підприємстві моніторингу показників руху персоналу є початковим етапом здійснення комплексної оцінки досягнутого рівня нагромадження людського капіталу. Своєчасне виявлення та кількісна оцінка можливих чинників впливу на окремі складові нагромадження людського капіталу дозволить запобігти негативного впливу на загальний рівень результативності діяльності підприємства. Розробка та подальше використання комплексної системи показників оцінки нагромадження людського капіталу дозволить створити умови для забезпечення підприємству на перспективу очікуваного рівня ефективності управління персоналом.

Наук. керівн. Яртим І. А.

Література: 1. Антонюк В. П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку : монографія / В. П. Антонюк ; НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2007. – 348 с. 2. Богдан Ю. М. Аналіз використання кадрового потенціалу підприємства / Ю. М. Богдан // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 1 (23). – С. 56; 181–185. 3. Балабанюк Ж. М. Аналіз показників руху персоналу організації / Ж. М. Балабанюк // Економіка будівництва і міського господарства. – 2011. – С.132.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Розкрито сутність фінансової стійкості як економічної категорії. Висвітлено основні підходи до оцінки фінансової стійкості підприємств. Виділено основні показники фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств.

Аннотация. Раскрыта сущность финансовой устойчивости как экономической категории. Освещены основные подходы к оценке финансовой устойчивости предприятий. Выделены основные показатели финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий.

Annotation. The essence of financial stability as an economic category was studied. The basic approaches to assessing the financial stability of companies were highlighted. The basic indicators of financial sustainability of agricultural enterprises were described.

Ключові слова: фінансова стійкість сільськогосподарських підприємств, фінансовий стан, фінансове становище, фінансова рівновага, фінансова нестійкість.

Ринкова трансформація підприємств у сільському господарстві вимагає нового підходу до оцінки фінансового стану підприємств та обґрунтування його необхідності в системі фінансового управління. Виняткового значення набуває визначення кількісних і якісних величин, які б характеризували стабільність, надійність підприємства як партнера в ринкових відносинах, його здатність краще використовувати фінансові ресурси для досягнення ефективності підприємницької діяльності. У таких умовах важливим є обґрунтування основних показників оцінки фінансової стійкості, встановлення її ролі в системі фінансового менеджменту.

Дослідженням питань оцінки фінансового стану підприємств займалися такі вчені: Дем'яненко М. Я., Івахненко В. М., Ковальов В. В., Козак В. Г., Мних Є. В., Саблук П. Т., Сав'як І. Я., Гайдис Н. М., Коробов М. Я., Заюкова М. С., Федонін О. С., Шеремет А. Д. та ін. Незважаючи на важливість фінансової стійкості як критерія надійності підприємства, стабільності фінансової діяльності, ефективності управління фінансовими ресурсами, розробка теоретико-методологічних засад ще не досягла належного рівня.

Метою статті є обґрунтування системи показників для оцінки фінансово-економічної стійкості сільськогосподарських підприємств.

У загальному розумінні "стійкість" трактується як властивість системи так реагувати на зміни зовнішнього середовища, щоб не лише генерувати чинники, які зумовлюють її врівноважений стан, а й забезпечувати подальший розвиток [1, с. 64].

Фінансова стійкість є найважливішою характеристикою фінансового стану підприємства. Вона дозволяє визначити рівень фінансового ризику, що пов'язаний з формуванням структури джерел капіталу, а, відповідно, і міру стабільності фінансової бази розвитку підприємства на перспективу.

Фінансова стійкість підприємства формується у процесі виробничої та фінансово-інвестиційної діяльності і є головним компонентом загальної стійкості підприємства. Економічна категорія "фінансова стійкість" є категорією відтворювального процесу. Вона розкриває економічні відносини, що складають фінансовий механізм забезпечення розвитку підприємства [2, с. 115].

Фінансову стійкість визначають як своєрідне перевищення доходів над витратами. Твердження, що фінансова стійкість визначається рівнем його прибутку і рентабельністю, видаються дуже спірними. Безумовно, рівень прибутку є важливим узагальнюючим показником діяльності, але для визначення фінансової стійкості потрібно знати, за рахунок яких джерел його отримано і як він був розподілений. Ознакою фінансової стійкості, насамперед, є стабільність джерел доходу [3, с. 34].

Фінансова стійкість – це динамічна інтегральна характеристика спроможності як системи трансформування ресурсів та ризиків повноцінно виконувати свої функції, витримуючи вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища [4, с. 451].

Основними завданнями оцінки фінансової стійкості підприємства є: вивчення відповідності між засобами і джерелами стійкості, раціональності їх розміщення та ефективності використання, загальна оцінка стійкості фінансового стану та факторів її зміни, визначення резервів підвищення



фінансової стійкості; прогнозування фінансової стабільності. Дослідження фінансової стійкості здійснюється з використанням бухгалтерської звітності.

Першим етапом загальної характеристики фінансової стійкості підприємства є визначення основних критеріїв співвідношення виробничих запасів і джерел їх формування, що є сутністю фінансової стійкості, тоді як платоспроможність виступає її зовнішнім проявом. Залежно від їх співвідношення визначають основні типи фінансової стійкості: абсолютну, нормальну, нестійку та кризову фінансову стійкість. Ситуація, за якої підприємство фінансує виробничі запаси за рахунок власного капіталу, визначається як абсолютна фінансова стійкість; якщо підприємство використовує відповідно довгострокові та короткострокові кредити, визначають як нормальну чи нестійку.

Однак визначення типу фінансової стійкості недостатньо для того, щоб повною мірою оцінити наявний рівень фінансової стійкості та виявити резерви його підвищення. Тому у практиці аналізу прийнято розраховувати показники, що характеризують рівень фінансової стійкості.

Основним джерелом інформації для їх розрахунку стану є форми фінансової звітності підприємства, що значно спрощує процедуру оцінки. Основні показники оцінки фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств наведено в таблиці.

Таблиця

Показники фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств

Показники	Розрахунок, формула	Нормативне значення	Визначення
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	$K_a = П1 / ВБ$	$K_a > 0,5$	характеризує незалежність від позикових коштів і показує частку власних коштів у загальній сумі всіх коштів сільськогосподарських підприємств
Коефіцієнт фінансової залежності	$K_{ФЗ} = ВБ / П1$	$K_{ФЗ} < 1$	характеризує залежність від позикових коштів і показує частку позичених коштів на фінансування сільськогосподарського підприємства
Коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів (фінансовий ризик)	$K_{пв} = ПЗ / П1$	$K_{пв} < 1$	показує скільки коштів залучило сільськогосподарське підприємство на 1 грн вкладених у активи власних коштів
Коефіцієнт забезпеченості власними коштами	$K_v = (П1 - A1) / (A2 + A3)$	$K_v \geq 0,1$	характеризує наявність власних обігових коштів, необхідних для фінансової стабільності
Коефіцієнт маневреності	$K_{ман} = (П1 - A1) / П1$	$K_{ман} > 0,6$	показує здатність підприємства підтримувати рівень капіталу та поповнювати обігові кошти за рахунок власних джерел
Коефіцієнт співвідношення мобільних та іммобілізованих коштів	$K_{моб} = (A2 + A3) / A1$	$K_{моб} > 1$	показує скільки обігових коштів припадає на 1 грн необоротних активів
Коефіцієнт майна виробничого призначення	$K_{вп} = (Z + A1) / ВБ$	$K_{вп} \geq 0,5$	показує частку майна виробничого призначення в загальній вартості всіх коштів підприємства
Коефіцієнт прогнозу банкрутства	$K_{пв} = (A2 + A3 - ПЗ) / ВБ$	$K_{пв} > 0,5$	показує частку оборотних активів у всіх коштах підприємства
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$K_{мвк} = A2 / П1$	$K_{мвк} > 0,5$	показує, яка частина власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності
Коефіцієнт забезпеченості обігових коштів власними обіговими коштами	$K_3 = (A2 - П4) / A2$	$K_3 > 0,2$	показує, фінансовий стан підприємства і його спроможність проводити незалежну фінансову політику

Створення сприятливого зовнішнього середовища для сільськогосподарських товаровиробників та оптимальне використання внутрішніх резервів сприяє підвищенню їх фінансової стійкості, що, в свою чергу, формуватиме стабільність сільського господарства, агропромислового комплексу і народного господарства в цілому.

Отже, узагальнюючи все сказане, можна стверджувати, що фінансова стійкість характеризує такий обсяг фінансових ресурсів і такий ступінь їх використання, за яким підприємство, вільно й ефективно маневруючи грошовими коштами, забезпечує безперервність і розвиток процесу виробництва та реалізації продукції за рахунок зростання капіталу при збереженні платоспроможності в

умовах допустимого рівня ризику. Для оцінки фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств доцільно використовувати існуючі методичні підходи, враховуючи специфіку діяльності таких підприємств, зокрема у розрізі встановлення нормативних значень показників оцінки.

Наук. керівн. Яртим І. А.

Література: 1. Заюкова М. С. Теорія фінансової стійкості підприємства : монографія / М. С. Заюкова. – Вінниця : Вид. "Універсум", 2004. – 155 с. 2. Федонін О. С. Потенціал підприємства: Формування та оцінка : навч. посібн. / О. С. Федонін. – К. : Вид. КНЕУ, 2006. – 261 с. 3. Мартюшева Л. С. Фінансова стійкість як економічна категорія / Л. С. Мартюшева, К. В. Орехова // Економіка розвитку. – 2004. – № 4. – С. 33–35. 4. Ковалев В. В. Финансовый анализ / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 512 с. 5. Боумэн К. Основы стратегического менеджмента / К. Боумэн ; пер. с англ. – М. : Банки и биржи ; ЮНИТИ, 2007. – 176 с. 6. Брігхем Є. Основы фінансового менеджменту / Є. Брігхем ; пер. з англ. – К. : Молодь, 2007. – 1000 с. 7. Гайдис Н. М. Фінансовий аналіз : навч.-метод. посібн. / Н. М. Гайдис. – Львів : Вид. ЛБІ НБУ, 2006. – 414 с. 8. Коробов М. Я. Фінанси промислових підприємств / М. Я. Коробов. – К. : Вид. "Либідь", 2005. – 160 с. 9. Шеремет А. Д. Методика фінансового аналізу / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулін. – М. : Изд. "Финансы и статистика", 2001. – 261 с.

УДК 657.44

Прокопенко Д. А.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ В УКРАЇНІ

Анотація. Розглянуто особливості визначення категорії "фінансові результати" різними вченими та узагальнено єдине визначення. Проаналізовано основні проблеми процесу обліку фінансових результатів та наведено можливі шляхи їх вирішення.

Аннотация. Рассмотрены особенности определения категории "финансовые результаты" различными учеными и обобщено единственное определение. Проанализированы основные проблемы процесса учета финансовых результатов и приведены возможные пути их решения.

Annotation. The features of the definition "financial results" given by various scholars were considered and an only definition was generalized. Main problems of the accounting process of financial results were analyzed and possible solutions were offered.

Ключові слова: фінансові результати, прибуток, збиток, бухгалтерський облік, економічна вигода, Звіт про фінансові результати.

В умовах сучасного розвитку ринкових відносин управління господарською діяльністю організації вимагає відповідного інформаційного забезпечення, найважливішою складовою частиною якого є дані про фінансове становище. Тому важливе значення, як для внутрішніх, так і для зовнішніх користувачів фінансової звітності має аналіз фінансових результатів діяльності господарюючих суб'єктів. Слід зазначити, що чітке визначення сутності та змісту даного поняття є дуже важливим при прийнятті ефективних управлінських рішень, тому актуальним є дослідження теоретичної бази категорії фінансових результатів.

Метою статті є дослідження й уточнення сутності фінансових результатів як економічної категорії.

Об'єктом дослідження є фінансові результати. Предметом дослідження є уточнення фінансових результатів як економічної категорії та аналіз обліку фінансових результатів в Україні.

Питанням дослідження економічної природи фінансових результатів присвячені праці Е. Крилова, В. Власової, С. Нікітіна, та ін. [1; 2]. Ці вчені акцентують увагу на дослідженні сутності фінансових результатів з точки зору різних наукових шкіл. С. Покропивний, Г. Савицька, Р. Скалюк, О. Вороніна та інші [3 – 6] навпаки приділяють більшу увагу аналізу фінансових результатів у взаємозв'язку з активами і капіталом та зосереджують свою увагу, зокрема, на таких поняттях, як "прибуток" і "збиток".

Фінансовий результат завершує цикл діяльності підприємства, пов'язаний з виробництвом і реалізацією продукції (виконаних робіт, наданих послуг) і одночасно виступає необхідною умовою



наступного етапу його діяльності. Високі значення фінансових результатів діяльності підприємства забезпечують зміцнення бюджету держави за допомогою податкових вилучень, сприяють зростанню інвестиційної привабливості підприємства, його ділової активності у виробничій та фінансовій сферах [1].

Як показали сучасні дослідження вчених, не існує єдиного трактування сутності поняття фінансові результати, ніким чітко не сформовано єдиного підходу до управління фінансовими результатами діяльності підприємств в умовах динамічного і конкурентного ринкового середовища.

Одним із найповніших визначень поняття "фінансових результатів підприємства" є наведене Вороніною О. О., а саме "фінансовий результат – якісна характеристика фінансово-господарської діяльності підприємства, яка в цілому характеризує результат економічних відносин підприємства та зокрема відображає значущість і сталість розвитку підприємства (з погляду отриманого доходу), впливовість на його фінансово-господарську діяльність чинників зовнішнього середовища (з погляду структури та обсягів витрат) і кількісно узагальнюється у вигляді прибутків (збитків), зміни власного капіталу, його окремих складових частин" [6].

У Скалюка Р. В., автора підручника при визначенні поняття "фінансового стану підприємства" на першому місці виділено результативність даного поняття: "Фінансовий стан підприємства – підсумкова категорія результативності господарської діяльності, котра відображає величину економічних вигід отриманих (втрачених) підприємством, визначених як різниця між сумами доходів та відповідних їм витрат, що виражена у абсолютних показниках прибутку (збитку), які характеризують потенціал прибутковості, економічного зростання та розвитку підприємства" [5].

У підручнику "Аналіз господарської діяльності підприємства" сутність поняття "фінансових результатів підприємства" автор Савицька Г. В. визначає, як приріст суми власного капіталу (чистих активів), основним джерелом якого є прибуток від операційної, інвестиційної, фінансової діяльності, а також отриманий унаслідок надзвичайних обставин. А прибуток, у свою чергу – це частина чистого доходу, який безпосередньо отримують підприємства після реалізації продукції як винагороду за вкладений капітал і ризик підприємницької діяльності [4].

Як показав огляд нормативно-правової бази України, у законодавстві не розглядається сутність саме поняття "фінансові результати". Зокрема, у частині законодавчих актів із бухгалтерського обліку обґрунтовано лише сутність дефініцій "прибуток" та "збиток" [7].

Відповідно до П(С)БУ 2 "Звіт про фінансові результати", прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати, а збиток – перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого вони понесені [7]. Тобто у фінансовому обліку фінансовий результат розраховується як різниця між доходами та витратами.

Можна вважати, що наведені поняття не доцільно ототожнювати, оскільки недостовірність даних впливає на формування інформації про господарську діяльність в бухгалтерському обліку, а також призводить до зменшення ефективності контрольних дій над операціями суб'єктів господарювання.

Слід зауважити, що методологічні засади формування фінансових результатів та відображення їх у фінансовій звітності підприємств України відображені в П(С)БО 1 – 6, в яких передбачені основні принципи формування витрат і доходів. Проте в стандартах зображено суб'єктивний підхід до відображення витрат і доходів, а тому прибуток, визначених за правилами національного законодавства, не збігається з прибутком, визначеним за методологією міжнародних стандартів. Так, відповідно до МСФЗ, витрати відображаються у періоді очікуваного отримання прибутку, в той час як в українській системі обліку витрати відображаються після виконання певних вимог щодо документації. Особливістю міжнародних стандартів є превалювання економічного змісту над формою, тобто вони рекомендують відштовхуватися від економічної сутності операцій, а не від юридичної (законодавчих норм).

Доцільно зауважити, що міжнародні стандарти носять рекомендаційний характер. Вони не є обов'язковими і не регулюють методику і техніку обліку, яка для кожної країни різна. МСФЗ регламентують лише основні принципи формування фінансових результатів та відображення їх у фінансовій звітності. Проте впровадженню міжнародних стандартів в Україні заважає ряд факторів, таких, як: фінансова нестабільність, недосконала законодавча база і ситуація на фінансовому ринку, що постійно змінюється.

Некомпетентність бухгалтерів у сфері МСФЗ призводить до того, що вони часто намагаються внести інформацію з національної фінансової звітності у звітність, що відповідає міжнародним стандартам. У підсумку виходять абсурдні показники, які користувачі міжнародної звітності не можуть зрозуміти через їх повну непорівняність, що призводить, у кінцевому підсумку, до небажаних наслідків.

Аналіз розглянутих в економічній та обліковій літературі характеристик фінансового результату дозволяє зробити висновок, що фінансовий результат – це категорія, що в цілому характеризує результат економічних відносин підприємства, як величину його отриманих (втрачених) економічних вигід у вигляді прибутку або збитку, характеризують потенціал прибутковості, економічного зростання та розвитку підприємства.

У цілому слід зазначити, що категорія фінансових результатів є складною і суперечливою, тому чітке розуміння мети її визначення дасть можливість уникнути багатьох помилок у трактуванні фінансових результатів та їх практичному використанні.

Отже, недоліком законодавства України є те, що в нормативно-правових документах, які регулюють питання організації та ведення бухгалтерського обліку, відсутнє визначення поняття "фінансові результати", а обґрунтовано лише частково щодо нього категорії. Хоча дане поняття вико-

ристовується в бухгалтерському обліку та в Плані рахунків активів, капіталу і зобов'язань господарських операцій виділено рахунки, в назві яких є дефініція "фінансові результати".

У зв'язку з цим потрібно закріпити на законодавчому рівні сутність такого поняття як "фінансові результати" та уточнити з метою однозначного розуміння трактування дефініцій "прибуток" та "збиток". А також увести у вигляді нормативно-правових актів інструкції та регламентації щодо ведення обліку фінансових результатів відповідно до МСФЗ. Це, в свою чергу, дасть можливість іноземним інвесторам детальніше проаналізувати діяльність певних суб'єктів господарювання і збільшити приплив інвестицій.

Наук. керівн. Мозгова Л. О.

Література: 1. Анализ финансовых результатов предприятия : учебн. пособ. / Э. И. Крылов, В. М. Власова ; ГУАП. – СПб., 2006. – 256 с. 2. Никитин С. Прибыль: теоретические и практические подходы / С. Никитин // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – № 5. – С. 20–27. 3. Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. С. Ф. Покропивного. – К. : КНЕУ, 2006. – 528 с. 4. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посібн. / Г. В. Савицька. – 2-ге вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2005. – 662 с. 5. Скалюк Р. В. Сутність та значення фінансових результатів у системі розвитку господарської діяльності промислових підприємств / Р. В. Скалюк // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету : збірник наукових праць. – Кіровоград : Кіровоградський національний технічний університет, 2010. – Випуск 18. – Ч. 1. – С. 135–141. 6. Вороніна О. О. Управління фінансовим результатом промислового підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) [Електронний ресурс] / О. О. Вороніна. – Х., 2009. – Режим доступу : <http://disser.org.ua/file23976.html>. 7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 "Звіт про фінансові результати", затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № 87 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO3.aspx>.

УДК 658.15.65

Гогой І. Ю.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

АНАЛІЗ І ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Розглянуто сутність фінансового стану підприємства. Досліджено фактори, що визначають фінансовий стан підприємства, та наведено методiku його визначення. Запропоновано шляхи підвищення ефективності управління фінансовим станом підприємства.

Аннотация. Рассмотрена сущность финансового состояния предприятия. Исследованы факторы, определяющие финансовое состояние предприятия, и предложена методика его определения. Предложены пути повышения эффективности качества управления финансовым состоянием предприятия.

Annotation. The essence of the company financial position was considered. The factors determining the financial position of a company were studied and the methods to define it were offered. The ways for improving the financial position of a company were suggested.

Ключові слова: фінансовий стан, аналіз, експрес-аналіз, звітність, підприємство, прибуток, управління.

Сьогодні, в умовах ринкової економіки та світової фінансової кризи, головною проблемою ефективного функціонування українських підприємств є відсутність комплексної системи оцінки фінансового стану підприємств, яка б справді допомагала керівництву підприємства виявляти "вражені" точки та ухвалювати правильні управлінські рішення.

Однією з найважливіших проблем, з якою стикаються вітчизняні підприємства, є недостатня ефективність організації управління їхніми фінансовими ресурсами в умовах нестабільності розвитку економіки та кризи. З огляду на те що фінансові ресурси є основним чинником економічного зростання, загострюються питання необхідності комплексної оцінки їх обсягу та структури. Через це, проблема правильного й ефективного проведення оцінки та аналізу стану фінансового забезпечення розвитку підприємства є актуальною.



У працях зарубіжних і вітчизняних економістів досліджено широке коло питань, пов'язаних з аналізом фінансового стану підприємства, його оцінюванням та управлінням. Серед науковців, які приділяли значну увагу дослідженню фінансового стану підприємств, слід відзначити таких, як Балатанов І. Т., Бланк І. О., Ю. Брігхем, Карлін Т. Р., Ковальов А. П., Крейніна М. Н., Лахтіонова Л. А., Савицька Г. В., Савчук В. Т., Стоянова О. С., Шеремет А. Д. та ін.

Метою статті є методика та оцінка фінансового стану підприємства на основі виявлених результатів, аналіз структури забезпеченості фінансовими ресурсами та джерел їх формування, виявлення резервів та розроблення рекомендацій щодо поліпшення фінансового стану діяльності організації.

Сутність оцінки фінансового стану підприємства полягає в отриманні повної, достовірної та своєчасної інформації щодо фінансових можливостей підприємства, визначенні змін, тенденцій розвитку та факторів впливу.

Оцінка фінансового стану діяльності підприємства допомагає своєчасно вирішувати питання покращення поточного руху фінансових ресурсів, їх формування та використання, планування економічної діяльності. Завдяки їй будується фінансове забезпечення стратегії підприємства на перспективний період [1].

На сьогодні у світі використовується ряд підходів до оцінки фінансового стану діяльності підприємства. На думку автора, діагностування фінансового стану та забезпеченості фінансовими ресурсами діяльності підприємства передбачає:

експрес-аналіз стану фінансового забезпечення діяльності підприємства, що передбачає ознайомлення з фінансовою звітністю та виявлення в ній "проблемних" статей, їх оцінка в динаміці, а також загальна оцінка майнового і фінансового стану за даними балансу [2];

аналіз активів і пасивів підприємства за допомогою вертикального та горизонтального аналізу;

аналіз фінансової стійкості та визначення її типу на основі ряду показників, які характеризують ефективність діяльності з точки зору її відповідності стратегічним цілям;

аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства, визначення структури балансу;

аналіз ефективності формування й використання оборотного капіталу;

моніторинг грошових потоків, що передбачає поточну аналітичну діяльність та контроль обмеженої кількості показників, які характеризують результати руху грошових коштів з метою визначення негативних тенденцій у його зміні та пошуку шляхів їх вирішення [3];

оцінку потенційного банкрутства підприємства на основі з-рахунка Альтмана;

рейтингову комплексну оцінку фінансового стану підприємства.

Дана методика аналізу фінансового стану підприємства дозволяє відобразити ефективність виробничої діяльності, ліквідності та фінансової стабільності підприємств. Тому для проведення аналізу та оцінки фінансового стану доцільно використовувати систему взаємозалежних показників, які базуються на даних форм фінансової та статистичної звітності підприємства. Група таких відносних показників дозволяє скласти досить повне уявлення про ефективність виробничої, маркетингової діяльності, фінансової стратегії підприємства, а також оптимізувати сам процес управління [4].

На основі даної методики був проведений аналіз фінансового стану підприємства. Об'єктом дослідження було ПАТ "Дніпропетровський трубний завод".

Отже, проаналізувавши ПАТ "Дніпропетровський трубний завод" можна зробити висновки, що у 2012 році валюта балансу зросла на 7,3 %. При цьому детальний аналіз структури активів показав, що підприємство має "складну" структуру активів, тобто значні накладні витрати і високу чутливість до зміни виторгу.

При цьому зростання питомої ваги оборотного капіталу в майні підприємства свідчить про прискорення оборотності. Значну питому вагу у складі джерел коштів підприємства займає позиковий капітал.

Підприємство протягом аналізованого періоду не має фінансової стабільності, що характеризується високою неплатоспроможністю, тобто підприємство не може швидко погасити свої поточні зобов'язання. Також підприємство має низький коефіцієнт автономії, що свідчить про фінансову залежність, тобто кількість власних коштів підприємства менша, ніж позикових. Коефіцієнт забезпеченості власними коштами свідчить про неможливість проведення незалежної фінансової політики, а коефіцієнт маневреності – про неможливість фінансового маневру в підприємстві.

При цьому коефіцієнт майна виробничого призначення вказує на необхідність залучення довгострокових позикових коштів для збільшення майна виробничого призначення. Негативним явищем є те, що коефіцієнт прогнозу банкрутства є свідченням того, що ступінь банкрутства у досліджуваного підприємства дуже високий і підприємство стане банкрутом через рік з імовірністю 95 %.

Таким чином, підрахунок і аналіз коефіцієнтів фінансової стійкості свідчать про те, що підприємство фінансово нестійке, доцільно провести розробку та реалізацію заходів щодо зміцнення фінансового становища.

Проаналізувавши баланс та ліквідність, можна сказати, що підприємство має кризовий фінансовий стан. Також підприємство має високий коефіцієнт абсолютної ліквідності, тобто короткострокові зобов'язання підприємства можуть бути погашені за рахунок високоліквідних активів.

У 2012 році знизилась коефіцієнти оборотності капіталу, мобільних коштів, фондівіддача необоротних активів, коефіцієнт оборотності оборотного капіталу, дебіторської заборгованості. Отже, знизився рівень ділової активності.

Проаналізувавши основні показники збитковості, можна сказати, що збитковість підвищилась за всіма показниками, що є негативною тенденцією.



Загалом про фінансовий стан підприємства можна сказати, що він незадовільний.

Таким чином, аналіз поточного фінансового стану дає можливість вчасно виявити наслідки тих стратегічних рішень, які були прийняті і виконувались у попередні роки, а саме оцінити ефективність управління підприємством, відстежити сильні і слабкі сторони діяльності підприємства, розробити методи стабілізації та розвитку [5].

У зв'язку з нестабільністю ринкових відносин виникає потреба в пошуку шляхів підвищення ефективності управління підприємством. Тому необхідно дотримуватись ряду рекомендацій, що сприяють стабілізації фінансового стану підприємства, які передбачають:

- створення системи управління та моніторингу, що забезпечує виявлення факторів, які впливають на прибуток підприємства, вміння вчасно реагувати на їх вплив;
- аналіз цінової політики. Виручка від реалізації повинна забезпечити можливість розширеного відтворення виробництва;
- мінімізацію "паперового" прибутку. В умовах інфляції податок сплачують із прибутку на момент реалізації, у той час як гроші надходять пізніше, уже знецінені, і їх не вистачає на придбання оборотних фондів. Чим довший виробничий цикл і відстрочка платежів на реалізовану продукцію, тим вищі втрати, тобто підприємство швидше проїдає раніше накопичені кошти [2];
- удосконалення системи заробітної плати, стимулювання працівників до підвищення продуктивності праці;
- контроль та аналіз структури витрат та шляхи їх мінімізації [3] тощо.

Отже, своєчасна оцінка та аналіз дозволяють виявити не тільки стан, але й причини, що перешкоджають успішному розвитку підприємства, а самі результати аналізу є основою прогнозування альтернатив розвитку об'єкта дослідження. Тому в практичній діяльності підприємства з метою ефективного управління розвитком підприємства доцільно використовувати комплексний підхід до формування системи показників діагностики стану забезпеченості фінансовими ресурсами, що є дуже важливим в умовах конкурентної боротьби.

Наук. керівн. Мозгова Л. О.

Література: 1. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства / Г. В. Савицька. – К. : Знання, 2007. – 668 с. 2. Павленко О. І. Вдосконалення механізму оцінки фінансового стану підприємства / О. І. Павленко // Науково-виробничий журнал "Бізнес-навігатор". – 2010. – № 2 (19). – С. 72–78. 3. Обущак Т. А. Сутність фінансового стану підприємства / Т. А. Обущак // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 9. – С. 11–15. 4. Руда Р. В. Аналіз фінансового стану підприємств та його значення в сучасних умовах / Р. В. Руда // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2009. – № 3 (7). – С. 54–59. 5. Ващенко Л. О. Оцінка методичного забезпечення аналізу фінансового стану підприємств / Л. О. Ващенко // Всеукраїнський науково-виробничий журнал "Інноваційна економіка". – 2009. – № 1. – С. 97–100.

УДК 65.014

Міняйленко К. О.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

АНАЛІЗ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Розглянуто теоретичні аспекти та вимоги до побудови організаційної структури. Досліджено організаційну структуру управління ТОВ "ХЗ ПТУ", проведено формальну оцінку організаційної структури ТОВ "ХЗ ПТУ" за 2011 – 2013 рр.

Аннотация. Рассмотрены теоретические аспекты и требования к построению организационной структуры. Исследована организационная структура управления ООО "ХЗ ПТУ", проведена формальная оценка организационной структуры ООО "ХЗ ПТУ" за 2011 – 2013 гг.

Annotation. Theoretical aspects and requirements to developing the organizational structure are studied. Organizational and management structure of the Limited Liability Company "Kharkiv Handling Equipment Plant" is examined, formal assessment of the organizational structure of the Limited Liability Company "Kharkiv Handling Equipment Plant" over the period of 2011 – 2013 is conducted.

Ключові слова: організаційна структура, структурний коефіцієнт централізації, коефіцієнт складності управління, коефіцієнт ефективності.

© Міняйленко К. О., 2014



У сучасних умовах розвитку ринку України, обумовлених якісно новою системою господарських зв'язків і механізмів конкурентних відносин, одним із актуальних завдань адаптації суб'єктів господарювання до умов невизначеності є вдосконалення стратегії та структури організації на підприємстві.

Необхідність зміни організаційної структури більшості підприємств, оздоровлення і розвитку системи управління, переходу на нові стандарти управління, брак кваліфікованих менеджерів вказують на важливість і актуальність для українських підприємств проблеми вибору організаційної структури управління підприємством, що сприяє найбільш ефективному досягненню цілей.

Питаннями аналізу організаційної структури управління присвячені праці таких вчених, як: Базилевича І. А., Весніна В. Р., Герчикової І. Н., Гітельмана Л. Д., Дудяшової В. П., Євенко Л. І., Кондратьєва В. В. та ін. [1 – 6].

Метою дослідження є висвітлення основних аспектів аналізу організаційної структури промислового підприємства.

Об'єктом дослідження є організаційна структура промислового підприємства. Предметом обрано аналіз організаційної структури промислового підприємства.

Під організаційною структурою управління підприємством розуміють склад, підпорядкованість, взаємодію і розподіл робіт між підрозділами й органами управління, між якими встановлюються певні відносини з приводу реалізації владних повноважень, потоків команд та інформації.

Організаційна структура підприємства повинна бути адекватною його виробничій структурі, щоб забезпечити цілеспрямовану діяльність усього колективу підприємства. Вона виражає форму розподілу і кооперації праці у сфері управління і здійснює активний вплив на процес функціонування підприємства. Чим досконаліша структура управління, тим ефективніший вплив на об'єкт управління і вища результативність роботи підприємства. Тому важливо, щоб структура управління відповідала низці вимог, серед яких:

оптимальність – кількість ступенів управління слід звести до мінімуму;

оперативність – управлінські рішення необхідно приймати швидко. З урахуванням цієї вимоги слід розподіляти права та відповідальність;

економічність, яка досягається шляхом оптимального розподілу управлінської праці [2].

Аналіз організаційної структури підприємства сприяє виявленню недоліків наявної організаційної структури та окреслює основні напрями їх усунення.

Для висвітлення всіх особливостей предмета базою дослідження було обрано ТОВ "ХЗ ПТУ", яке, маючи 80-річний досвід у проектуванні підйомного устаткування, сьогодні надає повний спектр послуг з проектування і виробництва підйомного устаткування будь-якої конфігурації: мостові крани, козлові крани, електричні талі, канатні дороги, фунікулери, грейфери, траверси і захвати.

Виділяють декілька етапів такого аналізу. Першим із них є аналіз типу організаційної структури управління (ОСУ). Так, ТОВ "ХЗ ПТУ" використовує лінійно-функціональну структуру управління підприємством, що ґрунтується на сформульованому А. Файолем принципі єдності розподілу доручень. За цим принципом право віддавати розпорядження має тільки вища інстанція. Планування робіт і контроль за їх виконанням здійснюється по вертикалі від керівника до виробничих підрозділів, що виконують управлінські функції. Чим більше фірма і складніша її керівна система, тим більш розгалужений апарат вона має. У зв'язку із цим гостро стоїть питання координації діяльності функціональних служб [5].

Управління підприємством здійснюється досить складною системою керівництва. Так, найвищою ланкою керівництва компанії є Рада ТОВ "ХЗ ПТУ", яку очолює Голова Ради. Генеральному директорові підпорядковуються: юридичний відділ, технічний директор, директор з трудових ресурсів, комерційний директор, директор із виробництва, з економіки та фінансів, головний бухгалтер, помічник Генерального директора з побуту.

Головною характеристикою якості структури будь-якої економічної системи є збалансованість, пропорційність взаємозв'язків її частин. Таким чином, ОСУ є впорядкованою сукупністю стійко взаємопов'язаних підсистем, що забезпечують функціонування і розвиток організації як єдиного цілого.

Організаційна структура підприємства сформована за такими принципами:

вона проста для розуміння персоналом;

організаційна структура представлена схематично;

кожен працівник має посадову інструкцію;

інформаційні канали забезпечують передачу інформації як у прямому напрямі (передача управлінських рішень), так і у зворотному;

координацію всієї діяльності здійснює вище керівництво;

остаточні, глобальні рішення приймаються Радою з урахуванням можливостей і перспектив розвитку.

Другим етапом є оцінка ефективності організаційної структури, що проводиться на основі розрахунку таких показників:

1. Структурний коефіцієнт централізації, який розраховується за формулою:

$$До_{\text{сц}} = \frac{N_{\text{цп}}}{n_{\text{оп}}},$$

де $N_{\text{цп}}$ – кількість структурних підрозділів, керованих з одного центру;

$n_{\text{оп}}$ – загальна кількість структурних підрозділів.

2. Коефіцієнт централізації управління, який розраховується за формулою:

$$До_{ц\text{у}} = \frac{N_{у\text{ц}}}{N_{у\text{о}}},$$

де $N_{у\text{ц}}$ – кількість працівників центрального управління;

$N_{у\text{о}}$ – загальна кількість працівників управління.

3. Коефіцієнт складності управління, який розраховується за формулою:

$$До_{с\text{л}} = \frac{Ч_{\text{с}}}{Ч},$$

де $Ч_{\text{с}}$ – кількість посад;

$Ч$ – загальна чисельність працівників підприємства.

4. Коефіцієнт ефективності організаційної структури управління, який розраховується за формулою:

$$К_{\text{е}} = \frac{P_{\text{п}}}{З_{\text{у}}},$$

де $P_{\text{п}}$ – кінцевий результат (ефект), отриманий від функціонування організаційної структури управління;

$З_{\text{у}}$ – витрати на управління (фонд заробітної плати) прийнятих робітників за період, осіб.

Відповідно до проведених розрахунків ефективності організаційної структури ТОВ "ХЗ ПТУ" у 2011 – 2013 рр. можна зробити такі висновки. Структурний коефіцієнт централізації у 2012 р. зменшився на 6,45 % порівняно з 2011 р., а вже у 2013 р. він повернувся на початковий рівень (0,31). Коефіцієнт централізації управління мав найбільше значення у 2012 р. (0,61), а у 2013 р. зменшився на 22,95 % порівняно з 2012 р. Коефіцієнт складності управління протягом усього періоду, що аналізується, зростав. Так, у 2013 р. він дорівнює 0,22, що на 22 % більше, ніж у 2011 році (рис. 1). Такі зміни відбулися за рахунок зменшення середньооблікової чисельності працівників на 13 %.

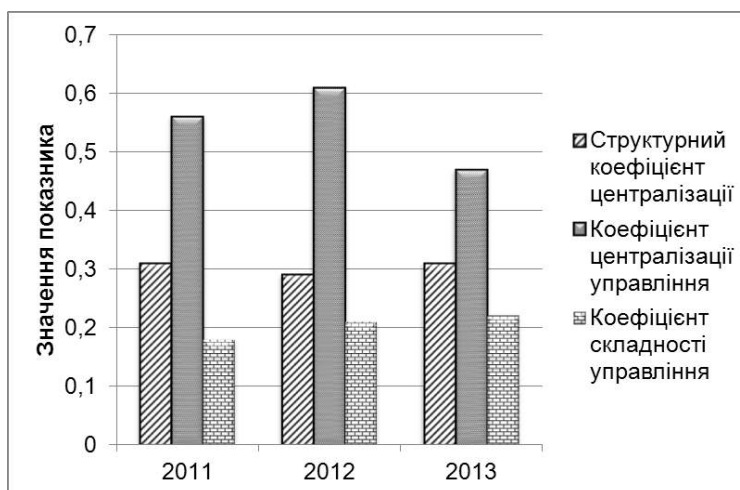


Рис. 1. Динаміка змін структурного коефіцієнта централізації, коефіцієнта централізації управління, коефіцієнта складності управління ТОВ "ХЗ ПТУ" у 2011 – 2013 рр.

Оцінка ефективності організаційних систем проводиться з метою вибору найбільш раціонального варіанта структури або способу її вдосконалення. Ефективність організаційної структури повинна оцінюватися у процесі аналізу структур управління діючих організацій для планування і здійснення заходів щодо вдосконалення управління.

У випадку бази дослідження коефіцієнт ефективності організаційної структури знижувався протягом усього періоду й у 2013 році мав значення 5,6, що на 34 % менше, ніж у 2011 році. Це обумовлено спадом у галузі машинобудування (рис. 2).

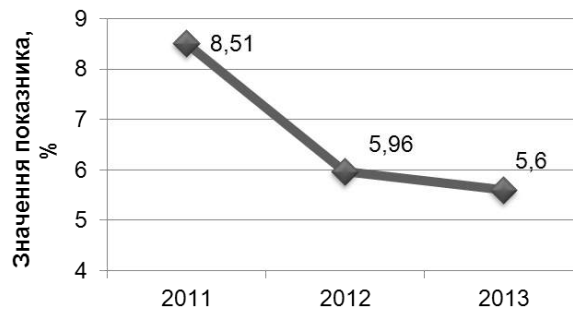


Рис. 2. Динаміка коефіцієнта ефективності організаційної структури управління ТОВ "ХЗ ПТУ" у 2011 – 2013 рр.

За результатами аналізу можна говорити про те, що система управління ТОВ "ХЗ ПТУ" є достатньо ефективною, враховуючи сучасний економічний стан машинобудівної галузі України. Це підтверджується тим, що, окрім розвитку своєї основної діяльності, керівництво спрямовує кошти на розвиток кадрового потенціалу. Такий підхід забезпечує суб'єктам господарювання підвищення рівня їх конкурентних позицій як на вітчизняному ринку, так і на світових, що значно підвищує рівень прибутковості.

У сучасних умовах виробничі системи перетворюються на багатофакторні соціально-економічні системи, в яких здійснюються виробнича, маркетингова, виховна, інформаційна та інші види діяльності колективу. Усі ці види діяльності відбуваються в межах певної соціально-економічної системи, тому успіх функціонування підприємства значною мірою залежить від правильності побудови всіх видів діяльності, виділення з великої кількості схожих функцій і закріплення їх за певними ланками. У свою чергу, кожна ланка не може перебувати ніби в підвішеному, незалежному становищі, тобто вона повинна взаємодіяти з іншими ланками в межах певної організації, а часто координувати їх діяльність. Таким чином, кожна соціально-економічна система повинна мати свою організаційну структуру управління, яка становитиме впорядковану сукупність зв'язків між ланками і працівниками, зайнятими вирішенням управлінських завдань, що відповідатиме її успішному функціонуванню.

Наук. керівн. Яртим І. А.

Література: 1. Абрютіна М. К. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / М. К. Абрютіна. – 3-е изд. – М. : Дело, 2013. – 273 с. 2. Алиев В. Г. Организационное поведение : учебник для вузов / В. Г. Алиев, С. В. Дохолян. – М. : Экономика, 2012. – 316 с. 3. Бреддик У. Менеджмент в организации : учебн. пособ. / У. Бреддик. – М. : Инфра-М, 2011. – 344 с. 4. Иванов Н. И. Экономические аспекты потенциала предприятия. Теория и практика / Н. И. Иванов. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 2012. – 420 с. 5. Грiшнова О. А. Оцінювання персоналу: сучасні підходи до забезпечення ефективності / О. А. Грiшнова, О. О. Наумова // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. Т. 2: Управління персоналом в організаціях. – К. : Видво КНЕУ, 2011. – С. 42–50. 6. Зайцев Л. Организационное поведение : учебник / Л. Зайцев. – М. : Экономика, 2005. – 356 с.

Мороз О. А.

УДК 005.3:658.15:005.934

Магістр 2 года обучения
факультета учета и аудита ХНЭУ им. С. Кузнеця

ОЦЕНКА УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВАНИИ АПРИОРНОГО РАНЖИРОВАНИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ СОСТАВЛЯЮЩИХ

Аннотация. Разработана методика на основании проведенного анализа, которая позволит оценить уровень экономической безопасности предприятия (ЭБП). В предложенной мето-

© Мороз О. А., 2014

дике используются в комплексе методы количественной и качественной оценки. Осуществлено ранжирование функциональных составляющих ЭБП с помощью эвристического метода. Предложено оценивать итоговый уровень ЭБП с помощью интегрального показателя.

Анотація. Розроблено методіку на підставі проведеного аналізу, яка дозволить оцінити рівень економічної безпеки підприємства (ЕБП). У запропонованій методиці використовуються в комплексі методи кількісної і якісної оцінки. Здійснено ранжування функціональних складових економічної безпеки за допомогою евристичного методу. Запропоновано оцінювати підсумковий рівень ЕБП за допомогою інтегрального показника.

Annotation. A methodology for assessing the level of economic security of an enterprise on the basis of the conducted analysis was developed. A complex of methods of quantitative and qualitative assessment is used in the proposed method. The functional components of the economic security of an enterprise were arranged using a heuristic method. The final level of the economic security of an enterprise was proposed to be estimated using the integral index.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, оценка, метод, функциональные составляющие, интегральный показатель, методика.

В сложившихся экономических условиях для отечественных предприятий особо важно уделять внимание экономической безопасности предприятий (ЭБП). Ведь это и их конкурентоспособность и эффективность использования всех ресурсов, возможностей. Так как на данный момент не существует единого комплекса оценки уровня ЭБП, для эффективного, и в то же время безопасно, функционирования украинских предприятий необходимо оценить и проанализировать уровень ЭБП и разработать комплекс мероприятий направленных на повышение этого уровня.

В экономической литературе особо важное внимание уделяется проблеме безопасности предприятия. Вопросам анализа ЭБП посвящено ряд публикаций, как зарубежных, так и отечественных авторов. Исследованием данной проблемы в Украине занимаются такие ученые-экономисты, как: Васильчак С. В., Ильяшенко С. Н., Камышникова Э. В., Маляр С. Б., Нагорная И. И., Нусинова О. В., Скачков А. Н., Филипковская Л. А. и др. [1 – 7]. Результатами их деятельности является: разработка понятийного аппарата теории ЭБП, определение составляющих ЭБП, разработка различных методических подходов к оценке уровня ЭБП, классификация оказывающих влияние угроз на предприятия и пр. Но на данном этапе не разработана методика, которая предоставит возможность оценивать уровень ЭБП с учетом ранжирования функциональных составляющих.

Цель написания научной статьи – разработать методіку для оценки и анализа уровня экономической безопасности предприятия при использовании комплекса методов количественной и качественной оценки.

Для исследования целесообразно использовать общенаучные методы (анализ, синтез, дедукция, индукция, абстрагирование, аналогия, формализация, обобщение, измерение); методы экономического анализа (сравнение, табличный метод, метод группировки); экономико-математическое моделирование для оценки интегрального показателя; метод экспертных оценок (априорное ранжирование).

Метод анализа целесообразно использовать для декомпозиции всех исследуемых показателей на подсистемы, которые являются функциональными составляющими ЭБП. Метод синтеза при проведении исследований ЭБП необходимо использовать при сведении значений функциональных составляющих в единый интегральный показатель, который является индикатором уровня ЭБП. Метод дедукции незаменим при формулировании цели исследования, что служит ориентиром при сборе и систематизации эмпирических данных для разработки авторской методіки оценки уровня ЭБП. Индуктивный метод, в свою очередь, используется при выведении проблематики оценки уровня ЭБП в комплексную методіку. Метод абстрагирования необходимо использовать как на этапе формирования функциональных составляющих путем внесения определенных изменений в существующие методіки оценки уровня ЭБП, а также на последующих этапах в соответствии с поставленными целями исследования. Метод аналогии необходимо применить для установления функциональных составляющих ЭБП и их взаимосвязи. Метод формализации позволяет отобразить функциональные составляющие ЭБП в знаковой форме и изучить их путем операций с соответствующими им знаками. Метод обобщения используется для установления общих свойств оценки уровня ЭБП, в котором отражены существенные, основные признаки предметов. Метод измерения необходимо использовать для определения итогового значения рассчитанного уровня экономической безопасности машиностроительного предприятия "Свет Шахтера" за 2010 год путем сравнения с предыдущим 2009 годом. А также при рассмотрении функциональных составляющих по отдельности. Метод сравнения в исследовании применяется для сопоставления полученных значений по функциональным составляющим ЭБП, их значимости для расчета интегрального показателя и при установлении различия между полученными интегральными показателями на примере за 2 года. Табличный метод необходимо использовать при оценке функциональных составляющих ЭБП экспертным методом и результатах ранжирования, а также при оценке функциональных составляющих экономической безопасности "Свет Шахтера", что позволит в наглядной и более легкой для восприятия форме представить рассчитанные данные. Метод группировки применяется для выявления характерных взаимосвязей ЭБП, а также систематизации данных. Интег-



ральная оценка используется для расчета итогового значения уровня ЭБП на примере машиностроительного предприятия "Свет Шахтера" за два года, путем воспроизводства значения других показателей, скорректированных в соответствии с их весомостью.

Предложено использовать метод априорного ранжирования, так как он сравнительно прост в организации процедуры и оперативен в получении результатов.

При помощи метода априорного ранжирования, группе аналитиков, в качестве экспертов, была предоставлена анкета, для определения значимости восьми составляющих экономической безопасности, сумма которых должна быть равной единице. Определена средняя оценка каждой из составляющих ЭБП (удельный вес), как среднеарифметическая, результаты представлены в табл. 1.

Таблица 1

Оценка функциональных составляющих экономической безопасности экспертным методом

Составляющая экономической безопасности	Эксперты								Средняя оценка
	1	2	3	4	5	6	7	8	
Финансовая	0,2	0,2	0,2	0,15	0,3	0,15	0,2	0,2	0,20
Техническая	0,1	0,1	0,1	0,2	0,15	0,1	0,15	0,15	0,13
Производственная	0,1	0,2	0,2	0,2	0,1	0,03	0,15	0,1	0,14
Кадровая	0,15	0,1	0,15	0,1	0,2	0,02	0,1	0,1	0,12
Рыночная	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,17	0,1	0,15	0,12
Экологическая	0,15	0,1	0,15	0,1	0,1	0,22	0,1	0,1	0,13
Силовая	0,1	0,1	0,05	0,1	0,03	0,16	0,1	0,1	0,09
Интерфейсная	0,1	0,1	0,05	0,05	0,02	0,15	0,1	0,1	0,08
Итого	1	1	1	1	1	1	1	1	1

По мнению экспертов, значимость функциональных составляющих в порядке убывания следующая: финансовая – 0,20; производственная – 0,14; техническая и экологическая – 0,13; кадровая и рыночная – 0,12; силовая – 0,09; интерфейсная – 0,08. То есть финансовую составляющую считают приоритетной, так как она неразрывно связана с целью предприятия.

Необходимо рассчитать коэффициент конкордации Кендала, который используется для определения взаимосвязи (согласованности) оценок экспертов. Значение коэффициента конкордации может находиться в диапазоне от 0 до 1. Если $W = 0$, считается, что мнения экспертов не согласованы. Если $W = 1$, то оценки экспертов полностью согласованы.

Нужно проранжировать оценки каждого из 8 экспертов (табл. 2), наибольшее значение будет равным 1 рангу, наименьшее – последнему. Далее рассчитывается сумма рангов по каждому из объектов экспертизы. Для определения отклонения от среднего арифметического необходимо найти среднее арифметическое рангов.

Таблица 2

Результаты ранжирования 8-ми объектов экспертизы

Номер объекта экспертизы	Оценка экспертов								Сумма рангов	Отклонение от среднего арифметического	Квадрат отклонения от среднего арифметического
	1	2	3	4	5	6	7	8			
1	1	1	1	2	1	4	1	1	12	-9,88	97,52
2	3	2	3	1	3	5	2	2	21	-0,88	0,77
3	3	1	1	1	4	6	2	3	21	-0,88	0,77
4	2	2	2	3	2	7	3	3	24	2,13	4,52
5	3	2	3	3	4	2	3	2	22	0,13	0,02
6	2	2	2	3	4	1	3	3	20	-1,88	3,52
7	3	2	4	3	6	3	3	3	27	5,13	26,27
8	3	2	4	4	5	4	3	3	28	6,13	37,52

Необходимо рассчитать среднее арифметическое рангов:

$$\text{Среднее арифметическое рангов} = \frac{\text{сумма рангов по объекту экспертизы}}{\text{количество объектов экспертизы}} = \frac{12 + 21 + 21 + 24 + 22 + 20 + 27 + 28}{8} = 21,88.$$

Используя результаты промежуточных вычислений, приведенных в табл. 2, получают как сумму квадратов отклонения от среднего арифметического $S = 170,88$.

Коэффициент конкордации [7] рассчитывается по следующей формуле:

$$w = \frac{12S}{n^2(m^3 - m)},$$

где S – сумма квадратов отклонений суммы рангов каждого объекта экспертизы от среднего арифметического рангов;

n – число экспертов;

m – число объектов экспертизы.

В зависимости от степени согласованности мнений экспертов коэффициент конкордации может принимать значения от 0 (при отсутствии согласованности) до 1 (при полном единодушии).

Коэффициент конкордации равен 0,06, что свидетельствует о несогласованности мнений экспертов. Если степень согласованности мнений экспертов оказывается неудовлетворительной, принимают специальные меры для ее повышения. Сводятся они, в основном, к проведению тренировок с обсуждением результатов и разбором ошибок, также проводится экспертная оценка до тех пор, пока ее результаты могут быть использованы на практике.

В данном исследовании предложена методика расчета уровня ЭБП и приводятся расчеты в качестве примера.

Также оценены составляющие экономической безопасности за 2009 и 2010 года, как усредненный показатель по каждой из сфер в табл. 3.

Значение финансовой (-0,62), кадровой (-0,01), рыночной (-0,03), интерфейсной (-0,03) составляющих снизилось в 2010 году по сравнению с 2009 годом. Для финансовой составляющей это связано со значительным снижением коэффициента маневренности собственных оборотных средств, коэффициентов текущей и быстрой ликвидности. Для кадровой, рыночной и интерфейсной изменения незначительны. Значения технической (+0,03), производственной (+6,58), экологической (+0,43), силовой (+0,01) составляющих возросло. Наибольшее изменение наблюдается в производственной сфере, в основном связанное с ростом продуктивности труда.

Таблица 3

Оценка функциональных составляющих машиностроительного предприятия экономической безопасности "Свет Шахтера" за 2009 и 2010 года

Составляющая экономической безопасности	Условное обозначение	2009 г.	2010 г.
Финансовая	F	2,57	1,95
Техническая	T	0,31	0,34
Производственная	P	32,97	39,55
Кадровая	K	0,08	0,07
Рыночная	R	0,56	0,53
Экологическая	E	3,35	3,78
Силовая	S	0,5	0,51
Интерфейсная	I	0,5	0,47

Рассчитана интегральная оценка ЭБП по формуле:

$$I_{\text{ЭБП}} = 0,2 \cdot F + 0,13 \cdot T + 0,14 \cdot P + 0,12 \cdot K + 0,12 \cdot R + 0,13 \cdot E + 0,09 \cdot S + 0,08 \cdot I.$$

Интегральная оценка ЭБП за 2009 год равна 5,60 и за 2010 год соответственно – 6,41. Можно говорить о том, что полученная интегральная оценка ЭБП находится на более высоком уровне, и в 2010 году по отношению к 2009 прослеживается улучшение состояния экономической безопасности, что свидетельствует о повышении экономической безопасности исследуемого машиностроительного предприятия.

По предложенным экономическим составляющим определена значимость восьми составляющих экономической безопасности, при использовании экспертного метода. Определена сред-



няя оценка каждой из составляющих ЭБП (удельный вес) (см. табл. 1). Оценены составляющие экономической безопасности за 2009 и 2010 года, как усредненный показатель по каждой из сфер (см. табл. 3) и интегральный показатель.

При проведении оценки и анализа уровня ЭБП целесообразно использовать синтез количественных (метод определения интегрального показателя) и качественных (метод априорного ранжирования) методов исследования.

Все функциональные составляющие безопасности неразрывно связаны друг с другом и необходимы для оценки и повышения уровня ЭБП. Полученные результаты исследования свидетельствуют о том, что для аналитиков приоритетными составляющими являются: финансовая, производственная, техническая и экологическая.

При проведении дальнейших исследований целесообразно разработать правовую составляющую ЭБП, так как в период активизации экономических реформ она является необходимой для снижения рисков предприятия.

Научн. рук. Иващенко А. А.

Литература: 1. Васильчак С. В. Економічна безпека підприємства та її складова в сучасних умовах / С. В. Васильчак, А. І. Веселовський // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.15. – С. 98–105. 2. Ильяшенко С. Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С. Н. Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 3 (21). – С. 12–19. 3. Камишнікова Є. В. Оцінка рівня економічної безпеки машинобудівного підприємства / Є. В. Камишнікова // БІЗНЕС ІНФОРМ. – 2009. – № 7. – С. 77–81. 4. Маляр С. Б. Функціональні складові економічної безпеки підприємства портової діяльності / С. Б. Маляр. – 2010. – С. 115–128. 5. Нагорна І. І. Оцінка стійкої економічної безпеки промислового підприємства / І. І. Нагорна // Економічний простір. – 2008. – № 19. – С. 243–255. 6. Нусінова О. В. Методичні підходи до інтегральної оцінки економічної безпеки підприємств / Нусінова О. В. // БІЗНЕС ІНФОРМ. – 2011. – № 10. – С. 62–65. 7. Орлов А. И. Нечисловая статистика / А. И. Орлов. – М. : МЗ-Пресс, 2004 – 516 с. 8. Филипповская Л. А. Обеспечение экономической безопасности авиапромышленного предприятия / Л. А. Филипповская, А. Н. Скачков // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2011. – № 2 (14). – С. 100–112.

Ермоленко Е. А.

УДК 657

Магистр 1 года обучения
факультета учета и аудита ХНЭУ им. С. Кузнеця

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Анотація. Раскрыта сущность экономической безопасности, определены проблемы экономической безопасности государства и направления их решения. Рассмотрены понятия экономической безопасности государства. Определены основные задачи и стратегии государства по обеспечению экономической безопасности.

Анотація. Розкрито сутність економічної безпеки, визначено проблеми економічної безпеки держави та напрями їх вирішення. Розглянуто поняття економічної безпеки держави. Визначено основні завдання та стратегії держави щодо забезпечення економічної безпеки.

Annotation. The essence of economic security is disclosed, the problems of economic security of the state and solutions are defined. The issue of economic security is studied. The main objectives and strategy of the state to ensure economic security are determined.

Ключевые слова: экономическая безопасность государства, национальная безопасность, проблема, стратегия.

Происходящие изменения в международной обстановке положили начало новым подходам в сфере политических, экономических и военных отношений стран мирового сообщества. В этих условиях обеспечение безопасности государства тесно связано с решением экономических вопросов. Вместе с тем, поскольку угроза войны в современном мире окончательно не снята, с особой

© Ермоленко Е. А., 2014

остротой встает проблема обеспечения безопасности государства и практических шагов в этом направлении.

Актуальность рассматриваемой проблемы обусловлена рядом обстоятельств внутреннего и внешнего характера. Это, во-первых, осложнение внутризэкономических и социально-политических проблем в ряде стран: дефицит государственного бюджета, безработица, разгул "теневой экономики" и другие негативные явления спада производства, политической нестабильности и обострения социальной напряженности в обществе. Во-вторых, в условиях ослабления одних стран усиливается стремление других держав к военно-технологическому превосходству над ними, использованию "экономических рычагов" давления для достижения своих политических интересов. В-третьих, жизненно важными становятся вопросы соблюдения определенного баланса между позитивными и негативными сторонами воздействия внешнеэкономических связей на ход и темпы социально-экономических преобразований, а также обеспечение обороноспособности государства.

В научных кругах тема обеспечения государственной и национальной безопасности находится в центре постоянного внимания, что подтверждается работами таких авторов, как З. Варналий, Власюк О. С., Гогвуд Б. В., Горбулин В. П., Качинский А. Б., Липкан В. А., Сытник Г. П.

Целью написания данной статьи является выявление и обобщение проблем экономической безопасности государства и путей их решения на основе исследования накопленного теоретического и практического опыта в обозначенной сфере.

Одной из важнейших задач любого государства в настоящее время является достижение такого уровня безопасности, который обеспечивал бы внутреннюю стабильность, активное участие страны в международном разделении труда и одновременно гарантировал бы ее государственную безопасность. Экономическая безопасность государства – это неотъемлемая часть национальной безопасности, под которой понимают состояние защищенности национального хозяйства от внешних и внутренних угроз, при котором оно способно обеспечивать поступательное развитие общества, его экономическую и социально-политическую стабильность в условиях наличия неблагоприятных внешних и внутренних факторов [1].

Как отмечают Гогвуд Б. В. и Ган Л. А. [2], экономическая безопасность государства определяется уровнем развития производительных сил и состоянием социально-экономических отношений, развитием научно-технического прогресса и использованием его достижений в национальном хозяйстве, внешнеэкономическим обменом и международной обстановкой. Материальную основу экономической безопасности составляют развитые производительные силы, способные обеспечить расширенное воспроизводство, цивилизованный уровень жизни граждан и экономическую независимость государства. Экономическая безопасность государства обуславливает не только успешное экономическое развитие, но и необходимость создания механизмов защиты национальных экономических интересов.

Стратегия безопасности является важным элементом стратегического планирования в сфере национальной безопасности – базовым документом сектора безопасности государства. На его основании ответственные лица принимают важные управленческие решения. Так, по мнению Горбулина В. П. и Качинского А. Б. [3], стратегия экономической безопасности государства должна быть ориентирована не только на обеспечение социально-экономической и социально-политической стабильности общества, но и на обеспечение национального хозяйства необходимыми ресурсами; защищенность экспорта производимой продукции; поддержание достаточного уровня жизни населения. При этом одним из главных приоритетов реализации стратегии экономической безопасности выступает построение системы государственного регулирования в этой области, что имеет принципиальное значение для предотвращения распада общества.

Стратегическое планирование обеспечения безопасности государства осуществляется для обеспечения скоординированной, целенаправленной и эффективной деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления, институтов гражданского общества, вооруженных сил, других образованных в соответствии с действующим законодательством воинских формирований, правоохранительных органов и специальных служб, подразделений гражданской защиты, оборонно-промышленного комплекса, других сил и средств сектора безопасности [4]. Именно они, на основе действующего законодательства, должны трансформировать политику безопасности в меры политического, правового, организационного, военного и иного характера по реализации национальных интересов, прежде всего, по выявлению, прогнозированию, предупреждению и нейтрализации угроз безопасности личности (гражданина), общества и государства. То есть выполнение разработанных в процессе стратегического планирования и утвержденных в установленном порядке мероприятий, как считает Сытник Г. П. [5], должно обеспечивать адекватное реагирование на угрозы национальным интересам, готовность системы обеспечения национальной безопасности к выполнению возложенных на нее функций и задач, способствовать интеграции государства в системы международной и региональной безопасности.

Анализ работ указанных авторов [1 – 9] и исследование обозначенной проблемы позволяют выделить такие направления по укреплению экономических основ безопасности государства, как:

- 1) реформирование налоговой системы, обеспечение направленности фискальной политики государства на уменьшение удельного веса всех составляющих материальных затрат в экономике;
- 2) повышение эффективности использования государственных средств; обеспечение действенного государственного контроля деятельности субъектов природных монополий, прозрачность использования ими финансовых ресурсов, эффективность тарифной и регуляторной политики;



3) направление мероприятий экономической политики государства на укрепление финансового состояния субъектов хозяйствования, обеспечение их нацеленности на увеличение рентабельности и капитализации;

4) стимулирование экспорта, прежде всего, высокотехнологического, наряду с реализацией государственной политики, необходимость обеспечения опережающего расширения внутреннего рынка, избежание критической зависимости национальной экономики от конъюнктуры мировых рынков;

5) повышение конкурентоспособности национальной экономики, которое невозможно при существующем уровне инновационной активности предприятий и для которого необходимо формирование национальной инновационной системы, расширение инвестиционных возможностей для реализации инновационных проектов.

Таким образом, без обеспечения экономической безопасности государства невозможно устойчивое развитие экономики и благосостояние граждан. Защита национальных интересов и формирование стратегии экономической безопасности – важнейшие функции государства, реализация которых невозможна без системы механизмов саморегулирования и регулирования. Государство должно осуществить комплекс мер по обеспечению экономического роста, что и будет гарантией экономической безопасности страны. Эти меры должны охватить все сферы экономики. В число этих мер входят осуществление активной структурной и социальной политики, усиление активности государства в инвестиционной, финансовой, кредитно-денежной и внешнеэкономической сфере, продолжение институциональных преобразований.

Научн. рук. Москаленко Н. А.

Литература: 1. Гордиенко Д. В. Основы экономической безопасности государства [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www/csef.ru. 2. Гогвуд Б. В. Аналіз політики реального світу / Б. В. Гогвуд, Л. А. Ган. – К. : Основи, 2004. – 396 с. 3. Горбулін В. П. Системно-концептуальні засади стратегії національної безпеки України / В. П. Горбулін, А. Б. Качинський. – К. : ДП "НВЦ "Євроатлантикінформ", 2007. – 592 с. 4. Варналій З. Проблеми та шляхи забезпечення економічної безпеки України [Електронний ресурс] / З. Варналій // Рада національної безпеки і оборони України. – Режим доступу : <http://www.rainbow.gov.ua/news/25.html>. 5. Ситник Г. П. Безпека держави крізь призму особливостей сучасного етапу цивілізаційного розвитку [Електронний ресурс] / Г. П. Ситник. – Режим доступу : <http://nationalsecurity.org.ua/category/library/>. 6. Липкан В. А. Національна безпека України : навч. посібн. / В. А. Липкан. – К. : Кондор, 2012. – 552 с. 7. Кальман А. Г. Экономическая безопасность и пути ее обеспечения [Электронный ресурс] / А. Г. Кальман, Г. Ю. Дарнопых // Право и политика. – 2001. – № 6. – Режим доступа : <http://library.by/portalus/modules>. 8. Власюк О. С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку / О. С. Власюк ; Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України. – К., 2008. – 48 с. 9. Горбулін В. П. Стратегічне планування: вирішення проблем національної безпеки : монографія / В. П. Горбулін, А. Б. Качинський. – К. : НІСД, 2010. – 288 с.

Леонова Ю. А.

УДК 330.13.131.7

Магістр 1 года обучения
факультета учета и аудита ХНЭУ им. С. Кузнеця

СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ "НАЦИОНАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ"

Анотація. Проаналізовані численні визначення поняття національної безпеки. Визначено суб'єкт і об'єкт поняття національної безпеки. Розглянуто приклад визначення поняття національної безпеки на основі аналізу складових даного явища як багаторівневого об'єкта сучасної дійсності.

Анотация. Проанализовано численні визначення поняття національної безпеки. Визначено суб'єкт і об'єкт поняття національної безпеки. Розглянуто приклад визначення поняття національної безпеки на основі аналізу складових даного явища як багаторівневого об'єкта сучасної дійсності.

© Леонова Ю. А., 2014

Annotation. The article describes and analyzes the numerous definitions of national security. An attempt is made to define the basic concepts of the subject and object of national security. An example of the definition of national security on the basis of the analysis of the components of this phenomenon as a multi-level object of contemporary reality was offered.

Ключевые слова: национальная безопасность, угроза, государство, развитие.

Актуальность осмысления понятия "национальная безопасность" вытекает из того факта, что, несмотря на большое количество имеющихся формулировок данного явления, оно недостаточно осмыслено в отечественной философской и экономической науках. Это связано, в первую очередь, с тем, что понятие "национальная безопасность" относится скорее к категориям политической науки, нежели науки философской.

Цель статьи – обобщить существующие подходы к определению сущности национальной безопасности.

Бельков О. А. определяет национальную безопасность как "состояние, тенденции развития и условия жизнедеятельности нации, гарантирующие ее выживание, свободное, независимое функционирование при сохранении своих фундаментальных ценностей и институтов и процветание" [1].

Александров М. В. определяет национальную безопасность как "совокупность факторов, обеспечивающих жизнедеятельность государства, его способность отражать возникающие внешние угрозы и действовать в соответствии со своими национальными интересами" [2]. Тут, на взгляд автора, в одном определении даны два совершенно разных понимания национальной безопасности.

Матрусов Н. Д. характеризует национальную безопасность как "достаточную по уровню и характеру защищенность национальных ресурсов и ценностей, а также государственных, общественных и личных интересов от внутренних и внешних угроз" [3].

Катанджян Г. С. отмечает, что понятие "безопасность" в отечественной литературе "чаще всего связано с деятельностью государства", армии, формирований внутренних дел, разведки, контрразведки и т. д. [4].

Новикова О. Н. справедливо заметила, что "часть авторов ограничивается определением безопасности как отсутствия военной угрозы или защита нации от уничтожения извне или нападения" [5].

Манилов В. Л. характеризует национальную безопасность как систему, составными элементами которой являются угрозы, интересы и факторы воздействия на них, а также методы обеспечения национальной безопасности [6]. Из определения не понятно – какие "интересы, угрозы и факторы" относятся к "национальной безопасности" и как определением "национальной безопасности" могут быть "методы обеспечения национальной безопасности".

Более широкое определение было дано Возжениковым А. В.: "...состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства во всех сферах их жизнедеятельности от внутренних и внешних опасностей и угроз, характеризующееся таким положением страны, при котором обеспечивается ее целостность и внутренняя стабильность, суверенное ... развитие, возможность выступать самостоятельным и полноправным субъектом международных отношений" [7].

В приведенных определениях и многих других существующих работах очень часто "безопасность" определяется просто как защищенность (состояние защищенности) жизненно важных интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз. При этом под интересами понимается, как правило, просто совокупность потребностей (без соответствующих способностей) того или иного субъекта безопасности (личности, общества, государства и т. д.). Далее, начинают говорить о видах безопасности, которых, бывает, не один десяток. Затем речь идет об угрозах, тоже выделяемых в огромном количестве. За этими "видами", как правило, "теряется из вида" проблема определения самого понятия "защищенность", его содержания и объема.

Так же бросается в глаза отсутствие обоснования введения тех или иных "видов" и "угрозы", и "безопасности", и "интереса". Из чего вытекают эти виды, как это согласуется с логикой объекта и реальностью предмета – эти вопросы остаются, но беспокоят очень многих авторов.

Принципиально важным для понимания сущности национальной безопасности является определение субъектов и объектов национальной безопасности. Субъектами являются только такие его участники, которые в нем сознательно реализуют свои цели. Субъект, чтобы быть субъектом, нуждается в наличии для него определенного уровня свободы – возможности действовать по своей воле, ибо субъект лишь постольку является таковым, поскольку он, хотя бы в минимальной степени, свободен в своих действиях. В исторической действительности, где важнейшей составной частью условий существования субъекта выступают другие субъекты, для субъекта важнейшим интересом является повышение уровня собственной свободы по отношению именно к этим условиям его существования.

Интерес любого субъекта – самореализация. Другое дело – как и насколько он этот интерес осознает и сознательно реализует. Именно в этом осознании и реализации людьми своего интереса одни оказываются субъектами, а другие объектами и средствами воздействия на эти объектами. Это возможно только при определенных условиях. Состояние условий существования и сил



самого субъекта, при которых он остается субъектом, есть безопасность данного субъекта, безопасность его существования как субъекта.

Отсюда следует, что безопасность не есть состояние защищенности интересов субъекта, безопасность вообще не есть что бы то ни было состояние. Находиться в безопасности – значит находиться в безопасных условиях, то есть в таких, при которых субъект посредством имеющихся у него сил средств, реализует свою цель, остается субъектом.

Обеспечение безопасности, в свою очередь, есть процесс создания и сохранения субъектом условий своего "субъектного" существования, при которых реализовывались бы его интересы, осуществлялись бы поставленные им цели, в основании которых лежат его ценности, обусловленные разной значимостью для него разных вещей для самореализации. Это, в свою очередь, значит, что безопасность – это наличие таких условий, при которых субъект сохраняет свои ценности.

Обеспечение безопасности есть в то же время процесс реализации свободы субъекта как возможности своими силами сохранять условия и пользоваться условиями собственного существования. Свобода и безопасность – тесно взаимосвязанные явления, образующие фундаментальные аспекты социального бытия, важнейшие характеристики социальных субъектов.

Таким образом, национальную безопасность следует охарактеризовать как наличие у нации (народа) сил, необходимых и достаточных для реальной нейтрализации любых других сил, ставящих под угрозу ее существование, и ее на мировой арене, и ее естественное историческое развитие.

Научн. рук. Москаленко Н. А.

Литература: 1. Бельков О. А. Понятийно-категориальный аппарат концепции национальной безопасности / О. А. Бельков // Информационный сборник "Безопасность". – 2004. – № 3. – С. 91–94. 2. Александров М. В. О концепции национальной безопасности нашей страны / М. В. Александров // Международная безопасность. Национальные и глобальные аспекты. – М., 2002. – С. 28–29. 3. Матрусов Н. Д. О необходимости создания целостной системы национальной безопасности России: основные принципы, подходы, элементы / Н. Д. Матрусов // Информационный сборник "Безопасность". – 2006. – № 3. – С. 46. 4. Катанджян Г. С. Этнополитические проблемы национальной безопасности. Цивилизационный анализ "консенсус-конфликта": автореферат дисс. / Г. С. Катанджян. – М., 2002. – С. 15. 5. Новикова О. Н. Концепция "национальной безопасности" в современной американской политологии. Научно-аналитический обзор / О. Н. Новикова. – М., 2004. – С. 4. 6. Манилов В. Л. Теория и практика организации системы обеспечения национальной безопасности России: Автореферат дисс. / В. Л. Манилов. – М., 2005. – С. 17. 7. Возжеников Л. В. Парадигма национальной безопасности реформирующейся России / Л. В. Возжеников. – М., 2000. – С. 45.

Чеканова В. В.

УДК 336.71:005.52

Студент 4 курса
факультета учета и аудита ХНЭУ им. С. Кузнеця

АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ БАНКОВ

Аннотация. Рассмотрены сущность оценки качества анализа коммерческих банков в Украине, а также подходы анализа ликвидности банков и система GAP-анализа при нормальных условиях функционирования банковской системы страны.

Анотація. Розглянуто сутність оцінки якості аналізу комерційних банків в Україні, а також підходи аналізу ліквідності банків та система GAP-аналізу при нормальних умовах функціонування банківської системи країни.

Annotation. The essence of the quality assessment analysis of commercial banks in Ukraine and approaches of the bank liquidity analysis and the GAP-analysis system were considered under normal conditions of the country's banking system.

Ключевые слова: ликвидность, анализ, GAP-анализ, виды анализа, клиентская база, НБУ.

© Чеканова В. В., 2014



На современном этапе развития банковская система Украины находится в кризисном состоянии. Основной причиной является значительное ухудшение ликвидности банков, вызванное стремительным оттоком депозитов населения, ухудшением качества кредитного портфеля и необходимостью банков погашать валютные синдицированные кредиты и еврооблигации. Поэтому необходимо совершенствовать принципы, стратегии, инструментарий управления ликвидностью, в том числе и ее анализ.

Исследованию теоретических и прикладных аспектов анализа ликвидности посвящены научные разработки как зарубежных, так и отечественных ученых, в частности, работы Д. Олейника, Л. Примостки, Л. Висоцкой, Г. Карчевой, Е. Волошиной, А. Шаталова, П. Роуза и др. Основное внимание ученых и практиков уделялось исследованию инструментария анализа ликвидности банка и его ликвидной позиции.

Недостаточно разработанными остаются вопросы комплексного анализа ликвидности банка в условиях стабильной экономической ситуации и в условиях кризиса.

Целью статьи является оценка качества анализа ликвидности для ранней диагностики и локализации угроз ликвидного состояния банка.

Современная практика функционирования банков свидетельствует, что в период нестабильности финансовых рынков и мирового экономического кризиса управление банком кардинально изменяется в соответствии с требованиями внутренней и внешней среды.

Управление ликвидностью на сегодняшний день является приоритетным направлением в банковском менеджменте. Основой эффективности управленческого процесса является адекватный и оперативный анализ ликвидного состояния банка, по результатам которого принимаются соответствующие решения по его дальнейшей деятельности [1].

В связи с условиями функционирования банка, обычное или антикризисное управление, необходимо разрабатывать систему инструментов комплексного анализа ликвидности, которая полностью решала бы поставленные перед ней задачи.

Для анализа ликвидности банка в стабильных условиях функционирования применяется сравнительный анализ, который предусматривает сопоставление объекта исследования с уже существующими тенденциями с целью определения общих признаков или разногласий по основным параметрам анализа. Применение сравнительного анализа базируется на следующих способах сравнения [2]:

- плановых и фактических показателей, которые могут прямо или косвенно характеризовать ликвидную позицию банка с целью оценки выполнения плана;

- фактических показателей с нормативными для текущего контроля за состоянием ликвидности;

- фактических показателей с динамикой аналогичных показателей за прошлый период для определения тенденций развития;

- фактических показателей с среднерыночным или средними показателями по отдельной группе банков, в которую отнесен банк.

Данный анализ проводится с целью определения определенного рейтинга на рынке по отдельным показателям ликвидности. Поэтому сравнительный анализ ликвидности банка целесообразно группировать по следующим видам:

- горизонтальный, который используется для определения отклонения фактических значений показателей от базовых;

- вертикальный, по которому анализируется структура объекта исследования (данный вид сравнительного анализа тесно связан с факторным анализом, поскольку определяется влияние структурных элементов на общий уровень показателя через сравнение его до и после воздействия отдельных факторов и тенденций);

- трендовый, по которому определяется значение относительных показателей динамики, в частности темп роста и темп прироста объекта исследования за ряд лет;

- коэффициентный – определяется как соотношение отдельных статей баланса [3].

Для более глубокого анализа показателей ликвидности необходимо применять факторный анализ, который исследует влияние отдельных факторов на результативный показатель.

Одним из основных факторов, определяющих ликвидность банка, является характеристика его активов и пассивов.

Анализ активов предполагает оценку уровня ликвидности, доходности, риска активов в целом и по отдельным портфелям, определение диверсификации по инструментам проведения операций, отраслям, контрагентам, географическим распределениям; уровням развитости и доступности рынков по каждой отдельной группе активов.

Стабильность и качество пассивов оценивается, исходя из показателей концентрации источников финансирования, удельного веса стабильной части депозитной базы, затратности привлечения средств. Оценивается способность банка привлекать дополнительные финансовые ресурсы на основе расчета потенциала ликвидности, который определяется совокупностью относительных показателей, в частности: собственного капитала к общим активам банка, наиболее рискованных активов к совокупным активам, объема убытков от кредитной деятельности к объему чистых кредитов, объема привлеченных пассивов к ликвидным активам [3].



Также определяется структура клиентской базы и уровень доступа к рынкам финансирования. Обязательно должна учитываться и частота рефинансирования собственных обязательств банка.

В коэффициентном анализе рассчитываются показатели, которые непосредственно определяют ликвидность банка с точки зрения запаса. Выделяют внешние (нормативы ликвидности, выполнение которых контролируется НБУ) и внутренние коэффициенты ликвидности (совокупность значений относительных показателей, определяющих минимально допустимый уровень ликвидности банка).

Необходимо отметить, что коэффициентный метод, кроме его простоты в применении и доступности информационной базы, имеет и ряд недостатков. В частности, необходимость банков в значительном объеме создавать резервы, которые можно было бы разместить в доходные активы, а также невозможность комплексно оценить общую тенденцию изменения ликвидности баланса банка через использование отдельных показателей.

Данные недостатки покрывает применения методов непараметрической статистики на основе применения динамического индикатора. Динамический индикатор ликвидности – это интегральный показатель, который используется для комплексной оценки состояния ликвидности банка. Индикатор строится на основе применения ординальной шкалы, с помощью которой можно выявить наличие признаков ликвидности в показателях и их существенность по сравнению с другими [4].

GAP-анализ концентрирует внимание на несовпадении активов и пассивов банка по объемам и срокам погашения на отдельных временных интервалах. Он разрабатывается с целью проведения оценки потребности в привлечении дополнительных средств для уменьшения риска ликвидности. Предполагается построение таблицы, в которой активы и пассивы группируются по срокам погашения. Рассчитывается разрыв между активами и пассивами (GAP) по каждому временному интервалу. Для количественного анализа ликвидности банка устанавливаются следующие показатели:

GAP абсолютный, как разница между активами и пассивами по конкретным срокам погашения;

GAP кумулятивный – разница между активами и пассивами нарастающим итогом по определенным срокам.

Данные показатели имеют информационный характер и используются для сравнения в динамике [1]. С помощью количественных GAP-показателей оценивается достаточность средств для проведения активных операций банка: в случае, если активы превышают пассивы, наблюдается положительный разрыв, то это свидетельствует об избыточной ликвидности. В противном случае будет иметь место дефицит ликвидности.

Качественный GAP-анализ предполагает расчет GAP-показателя (относительный GAP) как соотношение совокупного GAP-показателя к общим активам банка. Данный показатель дает возможность оценить уровень риска ликвидности. На основе расчета относительного GAP устанавливаются лимиты, учитывая данные ретроспективного анализа тенденций его изменения и влияния внешних и внутренних факторов.

Лучшая практика показывает о целесообразности применения динамического GAP-анализа в противовес статической. Необходимо отметить, что для проведения динамического GAP-анализа важно, чтобы учитывались следующие виды разрывов [5]:

вероятный, определенный путем ретроспективного анализа поступлений и выбытия финансовых ресурсов, а также ожидаемых будущих денежных потоков;

плановый, как разница между запланированным потоком с погашением активов и пассивов на отдельных временных интервалах;

общий, как сумма вероятного и планового дисбаланса [6].

Таким образом, данная система комплексного анализа ликвидности поможет провести раннюю диагностику возможных угроз для деятельности банка и оперативно отреагировать на них. Менеджменту банка необходимо помнить, что от полученных результатов после проведения анализа ликвидности зависит и эффективность дальнейшего управления финансовыми потоками банка.

Научн. рук. Мозговая Л. О.

Литература: 1. Пернарівський О. В. Аналіз та оцінка ризику ліквідності банку [Текст] / О. В. Пернарівський // Вісник Національного банку України. – 2006. – № 10. – С. 26–29. 2. Аналіз банківської діяльності [Текст] : підручник / ред. А. М. Герасимович ; Мін-во освіти і науки України. – 2-ге вид., без змін. – К. : КНЕУ, 2005. – 600 с. 3. Власов С. Н. Управление ликвидностью коммерческого банка [Текст] / С. Н. Власов, Ю. В. Рожков // Банковское дело. – 2001. – № 9. – С. 12–14. 4. Карчева Г. Т. Використання методів непараметричної статистики для оцінки ризику ліквідності банків [Текст] / Г. Т. Карчева // Вісник Національного банку України. – 2007. – № 7. – С. 31–40. 5. Щибиволок З. І. Аналіз банківської діяльності [Текст] : навч. посібн. / З. І. Щибиволок ; ред. С. І. Шкарабан. – К. : Знання, 2006. – 311 с. 6. Коровин С. В. Совершенствование управления ликвидностью коммерческого банка с применением методов линейного программирования [Текст] / С. В. Коровин, М. Ю. Малкина // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. – 2007. – № 5. – С. 101–106.

Студент 4 курса
факультета учета и аудита ХНЭУ им. С. Кузнецца

ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ТУРКМЕНИСТАНА: НАРАЩИВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЙ ПРОДУКЦИИ

Аннотация. Рассмотрено наращивание производства конкурентоспособной продукции Туркменистана. Представлены статистические данные о производстве конкурентоспособной продукции и ее экспорте. Определены наиболее значимые факторы, влияющие на конкурентоспособность продукции Туркменистана.

Анотація. Розглянуто нарощування виробництва конкурентоспроможної продукції Туркменістану. Наведено статистичні дані про виробництво конкурентоспроможної продукції та її експорт. Визначено найбільш значущі фактори, що впливають на конкурентоспроможність продукції Туркменістану.

Annotation. The article considers the increase in the production of competitive products of Turkmenistan. The statistical data on the production of competitive products and its export is given. The most significant factors affecting the competitiveness of Turkmenistan products are identified.

Ключевые слова: Туркменистан, экономика, конкурентоспособность продукции, экспорт.

Конкурентоспособность территории рассматривается в настоящее время в зарубежной литературе как одна из важнейших тем в региональной и городской экономике. Вместе с тем некоторые исследователи, в частности П. Кругман, относятся к современному "увлечению конкурентоспособностью" критично, считают, что конкурентоспособность – "атрибут компаний" [1]. Но многие ученые соглашаются, что окружающая среда (в том числе городская) оказывает заметное влияние на конкурентную позицию фирм [2]. И. Бегг рассматривает термин "конкурентоспособность" с двух позиций: во-первых, с позиции уровня развития экономики города; во-вторых, в сравнении с другими городами. В этом смысле, по его мнению, конкурентоспособность города заключается в защите им своей доли рынка аналогично компаниям. И. Бегг обращает внимание на то, что способность города конкурировать зависит от основных его "атрибутов", определяющих привлекательность города как места размещения "городских действующих лиц", и от сильных и слабых сторон экономических агентов, позволяя совершенствовать процесс принятия управленческих решений на предприятиях [3].

В области экспортной политики во главу угла ставится задача превращения Туркменистана из сырьевой в инновационную страну, опирающуюся на модернизированную, высокотехнологическую промышленность, развитую современную инфраструктуру перерабатывающих отраслей, систематически наращивающих объемы и ассортимент производимой готовой конкурентоспособной продукции. Позитивные тенденции наращивания производственных и экспортных возможностей туркменской экономики отмечают эксперты авторитетных международных организаций и финансовых структур: Департамента по экономическим и социальным вопросам ООН, Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию, региональных комиссий ООН, а также Международного валютного фонда, Всемирного банка реконструкции и развития, Исламского банка развития [4].

Ведущая роль в формировании валового внутреннего продукта и в структуре экспорта принадлежит топливно-энергетическому комплексу. В соответствии с "Программой развития нефтегазового комплекса, химической промышленности и рыбного хозяйства Туркменистана на 2012 – 2016 годы" общий объем нефти, добытой в стране за этот период, составит 55,9 миллиона тонн, а природного газа – 448,7 миллиарда кубометров. Угледородные ресурсы Туркменистана в настоящее время оцениваются в 71,21 миллиарда тонн нефтяного эквивалента [5].

Инвестиционная активность последних лет, связанная со строительством новых текстильных предприятий при широком участии государства и иностранных вкладчиков, позволила насытить обширный внутренний рынок первоклассной продукцией, ассортимент которой с каждым годом неуклонно растет, успешно конкурируя с товарами зарубежных производителей. Однако к главному достижению туркменской текстильной промышленности, основу которой составляют современные комплексы с полным циклом производства, следует отнести то, что ей удалось переориентировать экономику страны и превратить Туркменистан из поставщика хлопкового сырья в экспортера готовой продукции.



Натуральное сырье, хорошее качество – эти преимущества обуславливают высокий спрос на туркменский текстиль на международных рынках. Хлопчатобумажная пряжа, джинсовая и махровая ткани, трикотаж, сатин, ситец, готовые швейные и трикотажные изделия, выпускаемые в широком ассортименте такими крупными предприятиями, как "Туркменбаши джинс комплексы", Гектепинский и Байрамалийский текстильные комбинаты, Кипчакский текстильный комплекс, экспортируются в десятки стран Европы, Азии и Америки, где туркменский текстиль обрел статус торгового бренда, став визитной карточкой страны, уверенно шагнувшей в мировое торгово-экономическое пространство. Так, в числе постоянных зарубежных заказчиков всемирно известные зарубежные фирмы, сотрудничество с которыми развивается по нарастающей.

Важнейшей культурой туркменского земледелия является хлопок. Его не случайно называют "белым золотом", потому что он составляет весомую статью экспорта страны, является сырьем для десятков современных предприятий динамично развивающейся в Туркменистане текстильной индустрии. Наряду с необходимостью тщательного изучения конъюнктуры мирового рынка особый акцент делается на важности анализа потребительского спроса на текстильную продукцию, на хлопок, что будет способствовать дальнейшему совершенствованию национальной экспортной политики.

Говоря о перспективах роста доли агропромышленного сектора экономики в экспортном потенциале страны, следует подчеркнуть, что сегодня Туркменистан встал в ряд стран, самодостаточных в производстве пшеницы, основных продуктов питания, реализовав основные пункты своей комплексной программы экономической безопасности. Более того, в 2011 году Туркменистан впервые в своей истории начал экспортировать продовольственное зерно. В 2012 году Ассоциации по хлебопродуктам "Туркменгаллаонумлери" разрешено через Государственную товарно-сырьевую биржу Туркменистана реализовать на внешних рынках 300 тысяч тонн пшеницы из объема урожая 2011 года, превышающего внутренние потребности страны.

В 2012 году в закрома поступил 1 миллион 200 тысяч тонн пшеницы. Доходная часть Государственного бюджета исполнена с превышением. Не останавливаясь на достигнутом, хлеборобы продолжали наращивать свой трудовой успех, сдав в приемные пункты страны дополнительные объемы урожая, тем самым не только насыщая внутренний рынок и обеспечивая продовольственную независимость страны, но и укрепляя позиции Туркменистана как экспортера такого стратегического сельхозпродукта, как продовольственная пшеница.

В условиях рыночной конкуренции принципиально важным моментом является то, что производимая в Туркменистане продукция должна прочно ассоциироваться у потребителей с экологической чистотой. И это достигается за счет использования новейших технологий, внедрения мировых стандартов и жесткой системы контроля. Ускорить реализацию намеченных в этой области планов позволит формирование в каждом регионе крупных агропромышленных зон.

Плоды туркменской земли – несравненные по своим вкусовым качествам и сахаристости сочные дыни, сладкие арбузы, виноград, рубиновые гранаты – по сути, являются визитной карточкой страны и туркменского Агропрома, а спрос на селекционированные "вахарман", "гуляби", "гурбек" и им подобные сорта на мировых рынках был и будет неизменно высоким. У зарубежных потребителей всегда остается в памяти и необычный вкус вяленой дыни – "гавун как". И на всех выставках, куда помимо самих дынь вывозили продукцию из нее, вяленая дыня вызвала огромный интерес как продукт очень перспективный и в потребительском, и коммерческом плане. К тому же предприятия Ассоциации пищевой промышленности Туркменистана освоили производство и ряда других продуктов на основе бахчевых. Все эти лакомства также имеют хорошие перспективы занять свои ниши не только на внутреннем, но и на внешнем рынке.

Индустрия путешествий и туризма, являющаяся одним из главных экспортных секторов и основным источником поступления иностранной валюты, обеспечивает создание необходимых рабочих мест и возможностей для дальнейшего развития. Индустрия путешествий и туризма является одним из крупнейших в мире источников обеспечения занятости, доходов от экспорта и ключевым двигателем экономического роста и развития. Путешествия и туризм в настоящее время прямо и косвенно обеспечивают приблизительно 3 – 5 процентов мирового ВВП, а также 30 процентов мирового экспорта услуг. Если учитывать воздействие, оказываемое индустрией путешествий и туризма на экономику в целом, то ее общий вклад будет еще более весомым.

Целенаправленные действия главы Туркменского государства в поддержку туризма как средства экономического роста страны и повышения благосостояния населения, расширения партнерских связей в этой области, изучения прогрессивного мирового опыта и интеграции Туркменистана в глобальный рынок туристической отрасли Туркменистана может служить примером для других стран мира и заслуживает международного признания.

Принятие Меджлисом решения о присоединении Туркменистана к Конвенции о международных выставках (2012 год) позволит расширить возможности для демонстрации за рубежом успехов и достижений различных отраслей национальной экономики.

Вступление Туркменистана в общую международную торговую систему позволяет имплементировать общемировые тенденции по развитию и формированию рынка, изучение конъюнктуры которого даст возможность осуществления главной цели национальной экономики – повышения благосостояния уровня жизни народа и укрепления престижа страны как высокоразвитого государства с колоссальными возможностями.

Многоплановые реформы, достигнутый современным Туркменистаном уровень экономической мощи в полной мере нацелены на структурные сдвиги в национальной экономике, которые призваны обеспечить полноформатную конкурентоспособность государства на глобальных рынках.

Научн. рук. Сапрун Г. Г.

Литература: 1. Бакалягин Г. Б. Конкурентоспособность малого предпринимательства / Г. Б. Бакалягин // Вопросы статистики. – 2009. – № 8. – С. 81–84. 2. Гамидов Г. С. Инновации и конкурентоспособность – главные факторы устойчивого развития промышленных предприятий / Г. С. Гамидов // Инновации. – 2009. – № 1. – С. 85–91. 3. Лифиц И. М. Конкурентоспособность товаров и услуг : учебн. пособ. / И. М. Лифиц. – М. : Высшее образование ; Юрайт-Издат, 2009. – 406 с. 4. <http://www.turkmenistan.gov.tm/?id=3251>. 5. Электронная газета "Туркменистан: золотой век" [Электронный ресурс] // Сайт МИДа Туркменистана. – Режим доступа : <http://neftegaz.ru/analisis/view/8150>. 6. Государственное информационное агентство Туркменистана (ТДН). Электронное периодическое издание [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Turkmenistan.ru. 7. <http://nov.docdat.com/docs/index-17754.html>. 8. Парахин К. А. Анализ понятия "конкурентоспособность" / К. А. Парахин, В. Н. Парахина // Сборник научных трудов СевКавГТУ. – Серия "Экономика". – 2007. – № 5. – С. 65–70. 9. Черников А. В. Планирование развития конкурентоспособности предприятия / А. В. Черников // Вестник Московского университета. Сер. 6 "Экономика". – 2007. – № 3. – С. 57–66.

УДК 658:005.21

Светлічна С. Ю.

Магістр 1 року навчання
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Анотація. Визначено сучасний стан, проблеми та умови розвитку стратегічного управління на підприємствах України.

Аннотация. Определено современное состояние, проблемы и условия развития стратегического управления на предприятиях Украины.

Annotation. The current state, problems and conditions of development of strategic management in Ukraine are described.

Ключові слова: стратегічне управління, проблеми запровадження стратегії, перспективи розвитку стратегічного управління, вибір стратегії.

Діючи в умовах нестабільного середовища ринкової економіки, підприємства України можуть досягти успіху в бізнесі тільки тоді, коли їм вдасться передбачати зміни і, відповідно, вживати запобіжні адаптивні заходи щодо них. Забезпечення стабільної ефективної діяльності підприємств у довготривалому періоді в умовах постійного ускладнення і нестабільності зовнішнього середовища їх функціонування висуває на перший план вимогу пошуку нових підходів до управління вітчизняним підприємством як суб'єктом господарювання.

Стратегія підприємства є основою стратегічного планування, за допомогою якої на підприємстві зважується комплекс проблем, пов'язаних із цілеспрямованою переорієнтацією випуску продукції нової номенклатури й асортименту, впровадженням і використанням нових технологій, розвитку маркетингу, вдосконалюванням структури керування підприємством, своєчасною та якісною підготовкою і перепідготовкою кадрів.

Вагомий внесок у розвиток стратегічного управління зробили такі вчені: Д. Аакер, І. Ансофф, Х. Віссема, У. Кінг, Д. Кліланд, Г. Мінцберг, А. Дж. Стрікленд, О. Віханський, В. Винокуров, А. Градов, П. Забелін, Г. Клейнер, М. Круглов, В. Маркова, В. Єфремов, В. Білошапка, В. Герасимчук, А. Наливайко, В. Пономаренко, О. Пушкар, О. Тридід, З. Шершньова, В. Щелкунов та ін.

В економіці України спостерігаються послідовні стадії наростання нестабільності середовища, у якому діє організація. Темпи цього наростання значно вищі за середньосвітові. Ефективне функціонування підприємств у цих умовах зумовлює необхідність прискореного розвитку концепції



стратегічного управління, розробки стратегії, методів, сценаріїв і засобів ефективних систем управління.

Метою даної статті є визначення сутності стратегічного управління підприємства як найважливішої складової забезпечення конкурентних переваг у процесі реалізації стратегічних цілей його економічного розвитку.

На сьогодні основні засади і підходи стратегічного управління до українських підприємств запозичені переважно з розробок зарубіжних вчених і практики американських, японських і європейських корпорацій, з огляду на те, що досвід України у цій сфері невеликий. Стратегічна проблематика підприємств в Україні повинна бути пов'язана не стільки з прискоренням віддачі інвестицій, з підвищенням вартості акцій чи з завоюванням нових ринків, скільки із загальною економічною кризою, критичним станом виробництва тощо. Тільки успішне оволодіння методами і підходами сучасного стратегічного управління з урахуванням ризику появи кризових ситуацій і його успішне впровадження дозволить підприємствам функціонувати стабільно та забезпечить їм позитивні перспективи щодо зростання [1].

Стратегічне управління розглядають як динамічну сукупність взаємозв'язаних управлінських процесів. У його структурі виділяють основні етапи чи завдання, серед яких аналіз середовища вважається вихідним процесом.

Аналіз середовища організації передбачає аналіз ситуації у зовнішньому та внутрішньому середовищі.

У зовнішньому оточенні (макросередовищі) вивчаються фактори, які формують довгострокову прибутковість підприємства і на які організація не може впливати [2]. Загальний стан зовнішнього середовища може бути проаналізований за допомогою економічних факторів, політико-інституційних, науково-технічних, природно-економічних складових, демографічних тенденцій, соціально-культурних.

Аналіз факторів безпосереднього оточення підприємства (на рівні мікросередовища) спрямовано на стан тих складових зовнішнього середовища, з якими організація безпосередньо взаємодіє і за допомогою комунікативних методів може впливати на них.

Згідно з галузевою моделлю конкуренції М. Портера, якою користуються процвітаючі компанії, головними компонентами безпосереднього оточення, що впливають на діяльність підприємства, доцільно аналізувати споживачів, постачальників, товари-замінники, конкурентів, ринок робочої сили [3].

Аналіз факторів внутрішнього середовища підприємства має здійснюватися стосовно: рівня організації виробництва; комплектації персоналу; забезпечення ресурсами; рівня виробництва та науково-технічного забезпечення; організації маркетингу; фінансів та інвестицій, конкурентних можливостей, а також організаційної культури і загальних цінностей.

Для успішного виживання у довгостроковій перспективі менеджери підприємства повинні вміти передбачати те, які труднощі можуть виникнути в майбутньому і які можливості можуть відкритися для нього. Для цього на основі проведеного аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища використовують визнаний у всьому світі метод SWOT-аналізу, за допомогою якого вдається встановити зв'язок між силою і слабкістю, що властиві будь-якому підприємству, і зовнішніми загрозами і можливостями.

До характеристики сильних сторін підприємства, запропонованих А. Томпсоном і А. Стріклендом, можна віднести особливу компетентність, фінансові ресурси, високу кваліфікацію персоналу, позитивну репутацію у споживачів, лідерство на ринку, захищеність від сильного конкурентного тиску, прогресивну технологію, переваги у витратах, переваги у конкуренції, наявність інноваційних ідей, здібностей і можливостей їх упровадження [4].

До характеристики слабких сторін підприємства відносять: відсутність чітких стратегічних напрямів, погіршення конкурентних позицій, наявність застарілого обладнання, відсутність управлінського таланту і глибини володіння проблемами, низьку кваліфікацію і некомпетентність персоналу, які знаходяться на ключових підрозділах, незахищеність від конкурентного тиску, слабе уявлення про ринок та ін.

Можливостями виходу із скрутного становища підприємства можуть бути: вихід на нові ринки або сегменти ринку; розширення виробничої лінії; випуск додаткових продуктів; самовпевненість щодо (відносно) конкуруючих фірм; прискорене зростання ринку.

Загрозами для підприємства виступають можливості появи нових конкурентів, зростання продажу товарів-замінників, несприятлива політика уряду, уповільнення зростання ринку, зростання конкурентного тиску, несприятливі демографічні зміни та ін. [5].

Таким чином, можна зробити висновок, що підприємства, які володіють стратегією і запроваджують стратегічне управління, завжди мають можливість поводитись послідовно і системно у своєму бізнесі, зокрема, в ринковому динамічному конкурентному середовищі в цілому, що збільшує ймовірність досягнення ними поставленої мети. Тому запровадження системи стратегічного управління в Україні є об'єктивно необхідним процесом у сфері організації управління бізнесом, який підвищує готовність підприємницьких організацій адекватно реагувати на непередбачені зміни і сприяє обґрунтованому, узгодженому вирішенню як поточних, так і стратегічних проблем (бо стратегічне управління в конкретний момент визначає, як організація має діяти в сучасних умовах, щоб досягти бажаної мети в майбутньому, виходячи з того, що оточення змінюватиметься). В основу цього процесу необхідно покласти наявний іноземний досвід у сфері стратегічного управління і за-

безпечити творче перенесення його, з урахуванням специфічних умов розвитку економіки України, на вітчизняні підприємства, щоб допомогти їм у становленні необхідних виробництв і зростанні їх ефективності.

Наук. керівн. Агавердієва Х. Ф.

Література: 1. Виханский О. С. Стратегическое управление : учебник / О. С. Виханский. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Гардарики, 1998. 2. Круглов М. И. Стратегическое управление компанией / М. И. Круглов. – М. : Русская деловая литература, 1998. 3. Котлер Ф. М. Основы маркетинга / Ф. М. Котлер. – М. : Прогресс, 1990. 4. Немцов В. Д. Стратегічний менеджмент : навч. посібн. / В. Д. Немцов, Л. Е. Довгань. – К. : УВПК, 2001. 5. Портер М. Е. Стратегия конкуренции / М. Е. Портер ; пер. с англ. А. Олейник, Р. Скильский. – К. : Основы, 1997.

УДК 336.227.2

Снесарь М. М.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

СУТНІСТЬ ТА ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ УХИЛЕННЯ ВІД СПЛАТИ ПОДАТКІВ

Анотація. Розглянуто та проаналізовано поняття "ухилення від сплати податків" як складової тіньової економіки, досліджено причини ухилення від оподаткування, а також розроблено пропозиції щодо запобігання ухиленню від сплати податків.

Аннотация. Рассмотрено и проанализировано понятие "уклонение от уплаты налогов" как составляющей теневой экономики, исследованы причины уклонения от налогообложения, а также разработаны предложения по предотвращению уклонения от уплаты налогов.

Annotation. The term "tax evasion" as a component of shadow economy is considered and analyzed, causes of tax evasion are investigated, and proposals as for the prevention of tax evasion are developed.

Ключові слова: податки, ухилення від оподаткування, тіньова економіка, податкове навантаження, корупція.

Формування української податкової системи супроводжується кризовими явищами майже у всіх сферах суспільного життя, що обумовлено складним періодом для країни. Тому за таких умов проблема ухилення від сплати податків набуває все більшого значення. А вже останнім часом багато суб'єктів господарської діяльності навмисно ухиляються від сплати податків, для них це стало вже нормою поведінки, тому що в підсумку вони отримують невиправдані прибутки для ведення бізнесу та неформального вирішення виробничих і соціальних проблем в умовах розквіту корупції та нерозвинутості демократичних інститутів, що характерно для України. Водночас, унаслідок ухилення від сплати податків руйнується формування фінансових надходжень у державний бюджет, що призводить до розвитку ряду негативних тенденцій в економіці та соціальній сфері, таких, як порушення правил чесної конкуренції, недостатнє фінансове забезпечення суспільного сектору господарства, зростанню корупції, відтоку капіталів за кордон тощо.

На сьогодні розгляд даної теми є дуже актуальним, оскільки рівень тінізації в Україні став не епізодичним, а масовим явищем ухилення від оподаткування, масштаби якого суттєво впливають на макроекономічні показники. Тому боротьба з ухиленням від сплати податків є пріоритетною для органів державної влади.

Більшість дослідників відзначають, що ухилення від сплати податків є одним із найактуальніших питань у контексті запобігання появи податкових правопорушень та використання резервів зростання фінансових ресурсів держави. До таких науковців, які займаються дослідженням проблеми ухилення від сплати податків, належать такі українські вчені: А. Веткін, В. Вишневецький, О. Дудоров, А. Крисоватий, І. Мельник, Л. Омелянович, С. Онисько та ін. [1 – 6].

Метою даної статті є розкриття сутності та з'ясування причин ухилення від сплати податків як складової тіньової економіки, а також формування переліку рекомендацій щодо запобігання ухилення від оподаткування.

© Снесарь М. М., 2014



Ухилення від сплати податків, зборів і обов'язкових платежів історично виникло і розвивалося паралельно з появою самих податків та із становленням податкових систем різних країн. Ухилення від сплати податків притаманне будь-якому суспільству. Причиною цього є очевидний вплив податків на доходи і витрати платників при недостатньому розумінні ними вигід від отримання суспільних благ, які фінансуються за рахунок податкових платежів. Еволюція податкових відносин постійно свідчить про ухилення від оподаткування, що зумовлено як суб'єктивними, так і об'єктивними причинами. Оскільки саме через податки зменшується частина доходу, що залишається у розпорядженні суб'єкта господарювання, з цього й випливає його прагнення зменшити частину вилученого доходу, що можна зробити шляхом мінімізації або несплати податкових платежів. Саме законодавство, через велике податкове навантаження (близько 60 %), може об'єктивно змушувати підприємців шукати недоліки у податкових законах або використовувати різні схеми фіктивних підприємств для ухилення від сплати податків. Усе це негативно відображається на продуктивному підприємстві.

Проблема масового ухилення від сплати податків в Україні пов'язана, перш за все, з тим, що податкова система країни тільки формується у складний період переходу до ринкової економіки, окрім цього, супроводжується кризовими явищами. Саме з цієї причини сьогодні вона недостатньо розвинута, містить велику кількість невідповідностей, до того ж дуже динамічно змінюється, що обумовлює появу великої кількості "лазівок" у законодавчих актах [7].

Ухилення від сплати податків становить значну частину тіньової економіки країни. Міжнародна організація боротьби з відмиванням коштів оцінює реальні обсяги тіньової економіки у високо розвинутих країнах на рівні 17 % ВВП, у країнах, що розвиваються – 40 % ВВП, у країнах із перехідною економікою – понад 20% ВВП [8]. В Україні цей показник складає 44,1 %. Це свідчить про те, що до державного бюджету надходить менше коштів, ніж потрібно для виконання державою своїх функцій. Рівень тіньового сектору сьогодні все ще залишається високим, у ньому застосовуються більш витончені форми та схеми проведення тіньових операцій. Процес зниження рівня тінізації гальмується політичною нестабільністю й відсутністю судової, податкової та пенсійної реформ. Тіньова економіка є дуже складним суспільним явищем, яке поділяється на велику кількість сегментів і механізмів отримання тіньових доходів. Це обов'язково треба брати до уваги, розробляючи державну програму протидії цьому явищу [9].

Ухилення від сплати податків може реалізовуватися двома шляхами: шляхом використання незаконних методів і шляхом легалізованих дій. Ухилення від сплати податків в Українській економічній енциклопедії визначається як сукупність легальних і незаконних способів приховування доходів від оподаткування. Ухилення від сплати податків багато українських вчених розмежовують на два методи: легалізоване зменшення оподаткування називають уникненням від сплати податків, а нелегальне – ухилення від сплати податків.

Ухилення від сплати податків – це протиправні дії суб'єктів господарювання, спрямовані на мінімізацію податкових зобов'язань усіма допустимими законодавством способами, наслідками яких, у випадку їх виявлення, може бути відповідальність за порушення податкового законодавства.

Значне поширення податкових правопорушень виникає під впливом різних обставин. Деякі з них діють на загальнодержавному рівні та відображають недоліки, пов'язані з кризовим станом економіки, інші обумовлені специфічними особливостями функціонування податкової служби в умовах протидії з боку правопорушників [9].

Слід звернути увагу, що фізичні і юридичні особи намагаються будь-якими способами зменшити суми податку, які потрібно сплатити. Адже приховані від оподаткування кошти можна обміняти на певні індивідуальні блага або спрямувати на розвиток бізнесу та виробництва, на виплату заробітної плати або інвестиції. Саме така позиція платників податків обумовлює їх бажання несплачувати податки. Перш за все, на існування в Україні проблеми ухилення від оподаткування впливає свідомість наших громадян, більшість з яких не вважає це серйозним злочином. На жаль, серед населення поширена думка, що людина, яка ухиляється від сплати податків, не є злочинцем, а навпаки, є талановитим підприємцем та проявляє позитивні бізнесові здібності.

Також слід зазначити, що бажання збагатитися не є єдиною причиною ухилення від сплати податків. Причини несплати податків умовно поділяють на п'ять груп: економічні, політичні, технічні, правові, морально-психологічні.

До економічних причин податкової злочинності відносять:

погіршення фінансового становища бізнесу та населення [10]. Це пов'язано з кризовими явищами економіки, бо фінансовий стан платників податків доволі часто виступає визначальним фактором вчинення податкових правопорушень. Адже поки люди не розв'яжуть свої основні проблеми задоволення первинних побутових потреб, вони не стануть виконувати соціальні обов'язки у вигляді сплати податків;

причини економічного характеру, пов'язані з чинною податковою політикою та особливостями податкової системи. Важливим фактором виступає надмірний податковий тягар на платника податків [7]. Зменшення кількості неефективних податків дозволить знизити податкове навантаження на суб'єктів господарювання та поліпшити умови розвитку підприємницької діяльності на регіональному рівні;

причини, які залежать від загальної економічної кон'юнктури, з'являються в період економічних криз або у періоди розквіту економіки;

розбалансованість банківської системи, криза платежів, інфляційні процеси, дефіцит бюджету [10];

високий рівень корупції у державі. Податки надходять до бюджетів, які розкрадаються. За рахунок податків утримується армія бюрократів, що сприймаються суспільством як ворожий клас хабарників.

Політичні причини ухилення від оподаткування пов'язані з регулюючою функцією податків, коли з їх допомогою держава проводить соціальну чи економічну політику. Особи, які незадоволені політичною ситуацією в країні, шляхом невиконання положень податкового законодавства виявляють певне протистояння панівній групі [7].

До технічних причин ухилення від сплати податків відносять:

недосконалість форм та методів податкового контролю. Недосконала система обліку платників податку та недостатньо належний рівень контролю за їх діяльністю;

недосконалість юридичної техніки податкового законодавства – складність податкової системи. Вона обумовлює зниження ефективності податкового контролю та створює можливість уникнути сплати податків (наявність податкових пільг та прогалин у податковому законодавстві) [10];

недостатній рівень економічної та професійної підготовки працівників контролюючих органів та бухгалтерів і керівників підприємств;

складність і суперечливість податкового законодавства;

відсутність досвіду боротьби з платниками податків та податковими правопорушеннями;

недостатня захищеність працівників органів контролю при виконанні ними службових обов'язків [10].

До правових причин слід віднести недосконалість норм податкового законодавства, у тому числі окремих податкових механізмів, та недостатній розвиток міжнародної співпраці у справах боротьби з податковою злочинністю. Саме тому доречно було би скористатися досвідом розвинутих країн щодо методів і схем, що дозволять зменшити збитки держави від несплати податків.

До морально-психологічних причин відносять:

негативне ставлення до існуючої податкової системи: жорстка податкова система багато в чому не стимулює працю виробника, а навпаки, підштовхує його до утаювання прибутків та несплати податків. Платник податків не поважає систему, яка не поважає його як платника, не враховує його можливості у сплаті податків. Також низька віддача з боку держави у формі суспільних благ [10];

низький рівень правової культури населення. Сприйняття сплати податків як вимагання, а не як обов'язку. Громадяни вважають податки несправедливими, адже вони забирають занадто велику частку заробленого доходу як у підприємств, так і у населення;

корислива мотивація та могутній власницький інстинкт, який особливо інтенсивно виявляється на рівні особистості [7];

несприймання платниками податків законодавства у сфері оподаткування та, як наслідок, відсутність моральної відповідальності за ухилення від оподаткування;

низький рівень довіри платників до владних структур, котрі виконують функцію розподілу коштів, отриманих від податків. У нашому суспільстві поширена думка, що, в більшості випадків, гроші від сплати податків підуть не на державні та громадські потреби, а в кишені тих, хто розпоряджається бюджетами.

Слід відмітити, що платник податків приймає рішення про ухилення від сплати податків під впливом не лише однієї з перелічених причин. У більшості випадків на такі дії впливає одразу декілька факторів, бажання поживи серед яких займає провідну роль.

Таким чином, сукупність зазначених чинників, а саме недосконалість чинного податкового законодавства та бажання отримати максимальні прибутки, а також відсутність довіри між органами влади і платниками податків створюють для платників податків велику спокусу недоплатити або взагалі ухилитися від сплати податків.

Проблема ухилення від податків є актуальною і потребує вжиття заходів, спрямованих на її вирішення. Вплинути на поведінку платника, тобто на його наміри приховувати об'єкт оподаткування можна за допомогою:

1. Забезпечення стабільного та зрозумілого податкового законодавства. Потрібно врегулювати та вдосконалити податкове законодавство, провести кодифікацію податкових законів, значно спростити їх викладення, зробити їх доступними та зрозумілими.

2. Зниження податкових ставок з одночасним розширенням бази оподаткування.

3. Спрощення процедури адміністрування податків. Скасувати фіскальні платежі, адміністрування яких є невиправдано витратним, що дозволить поступово знизити податкове навантаження на суб'єктів господарювання і поліпшити умови для розвитку їх діяльності.

4. Підвищення рівня податкової культури та податкової дисципліни шляхом активізації боротьби з корупцією, вдосконалення демократичних інститутів та ефективного використання податкових надходжень.

5. Перевищення величини граничної ставки податку граничною ставкою штрафних санкцій за порушення податкового законодавства.

6. Підвищення ефективності роботи податкової служби з виявлення фактів ухилення від оподаткування, створення умов, за яких практично неможливо ухилитися від сплати податкових зобов'язань.

7. Забезпечення невідворотності покарання в разі виявлення таких фактів. Навіть незначне зростання ймовірності покарання приведе до позитивного ефекту у справі звуження масштабів ухилення.

8. Формування національної податкової свідомості шляхом проведення інформаційної та роз'яснювальної роботи, щоб максимізувати добровільність сплати податків.



Отже, розв'язавши ці та інші проблемні питання у сфері оподаткування, країна буде мати можливість створити сприятливі умови для зменшення втрат бюджету, а також зменшення кількості неплатників податків, які свідомо ухиляються від свого конституційного обов'язку. Тобто Україна матиме шанс стати серйозним суб'єктом податкової конкуренції у світовому просторі.

Наук. керівн. Степанова Е. Р.

Література: 1. Вишне夫斯基 В. П. Налогообложение: теории, проблемы, решения / В. П. Вишне夫斯基, А. П. Веткин, Е. Н. Вишневская ; под общ. ред. В. П. Вишневского. – Донецк : ДонНТУ, 2006. – 504 с. 2. Дудоров О. Кримінально-правовий досвід Нової Зеландії у питанні протидії податковій злочинності / О. Дудоров // Підприємство, господарство і право. – 2008. – № 5. – С. 87–90. 3. Крисоватий А. І. Податковий менеджмент : навч. посібн. / А. І. Крисоватий, А. Я. Кізіма. – Тернопіль : Карт-бланш, 2004. – 304 с. 4. Мельник В. М. Обмежувальна та стимульована роль податків // Фінанси України – 2006. – № 1. – С. 24–28. 5. Омелянович О. Л. Податкова система : навч. посібн. / Л. О. Омелянович, В. О. Орлова. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2008. – 276 с. 6. Онисько С. М. Податкова система : підручник / С. М. Онисько. – Львів : Магнолія, 2008. – 336 с. 7. Тищенко О. М. Ухилення від сплати податків та причини його виникнення / О. М. Тищенко, А. О. Єніна-Березовська // Вісник Університету банківської справи НБУ. – 2009. – № 1 (4). – С. 52–56. 8. Собуцький С. Місце під "тінню" / С. Собуцький // Вісник податкової служби України. – 2008. – № 37. – С. 20–23. 9. Сидоренко Т. О. Сутність та причини ухилення від сплати податків / Т. О. Сидоренко // Економічний часопис ХХІ. – 2010. – № 5–6. – С. 48–52. 10. Податковий менеджмент / Ю. Б. Іванова, А. І. Крисоватий, А. Я. Кізіма та ін. – К. : 2008. – 525 с.

Юріч І. С.

УДК 336.025

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ОРГАНІЗАЦІЯ БОРОТЬБИ З "ВІДМИВАННЯМ" ДОХОДІВ, ОДЕРЖАНИХ ЗЛОЧИННИМ ШЛЯХОМ

Анотація. Розглянуто заходи, спрямовані на протидію "відмиванню" доходів, одержаних злочинним шляхом, у контексті запобігання економічній злочинності.

Аннотация. Рассмотрены мероприятия, направленные на противодействие "отмыванию" доходов, полученных преступным путем, в контексте предотвращения экономической преступности.

Annotation. Measures to counteract money laundering are considered to prevent economic crime.

Ключові слова: "відмивання" коштів, запобігання економічній злочинності, доходи, одержані злочинним шляхом.

Актуальність дослідження обумовлена тим, що протягом останніх десятиліть легалізація доходів, отриманих злочинним шляхом, набула у світі широкого розповсюдження. Ускладнилася структура злочинних операцій. Організовані злочинні групи, використовуючи слабкість національних систем регулювання фінансової системи, здійснюють численні гнучкі і швидкі операції з переведення та переміщення активів через національні кордони, вміло використовують розбіжності в режимах регулювання підприємницької діяльності в межах національних юрисдикцій з головною метою – маскування джерел походження коштів, їх власників та механізмів контролю над ними.

Сучасне господарське законодавство останніми роками зазнало суттєвих доповнень, зокрема, прийнято Закон України "Про запобігання та протидію легалізації "відмиванню" доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансування тероризму" [1], що регламентує функціонування національної системи контролю та протидії відмиванню "брудних грошей".

Термін "відмивання коштів" ("money laundering") з'явився в офіційному юридичному лексиконі нещодавно. Проте світова громадськість вже встигла продемонструвати серйозність своїх намірів у протидії цьому явищу. Віденська конвенція ООН 1988 р. запропонувала вичерпне визначення цього терміна. Значну роль у цьому відіграло створення у 1989 р. Групи з розроблення фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (FATF – Financial Action Task Force) [2, с. 11].

© Юріч І. С., 2014



Підвищення ефективності протидії відмиванню незаконних доходів значною мірою пов'язане з необхідністю критичного врахування міжнародного досвіду та узагальненням практики роботи правоохоронних органів зарубіжних країн. Лише близько 10 % сукупного обсягу вітчизняних злочинних прибутків походять від наркобізнесу, проституції та торгівлі зброєю, здебільшого вони є продуктом тіньової економіки [3, с. 12]. Злочинні капітали прагнуть вийти за межі країни та, легалізуючись там, повернутися в певні види легального бізнесу. За даними експертів податкової служби, за десять років з України було вивезено понад 40 млрд доларів США [4, с. 79].

Наслідком використання злочинцями банківської системи для "відмивання" коштів у багатьох випадках є встановлення за нею контролю з боку організованих злочинних організацій. Зокрема, у щорічній "Доповіді про типології відмивання коштів", підготовленій FATF 2004 р., зазначено, що нові платіжні технології забезпечують злочинцям спрощений переказ значних сум, пов'язаний зі збереженням анонімності операцій або з відсутністю будь-яких засобів, що давали б змогу здійснити їх аудит. На думку експертів FATF, "електронні гроші" (e-money) здатні полегшити злочинцям приховання джерел незаконних доходів та їх безпечний переказ.

За даними опитування, найпоширенішими предикатними економічними злочинами, що забезпечують доходи, які згодом легалізують, є незаконна господарська діяльність (82,0 %); нецільове використання бюджетних коштів (53,0 %); незаконне відшкодування ПДВ (42,0 %); незаконний обіг піддакцизних товарів (36,0 %); приховування валютної виручки (28,0 %); службові розкрадання (25,0 %) [5, с. 12].

Специфіка вихідного етапу розслідування легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, полягає в тому, що порушити кримінальну справу за ст. 209 Кримінального кодексу (КК) України можна лише за наявності достатніх фактичних даних, що вказують на високий ступінь імовірності злочинного походження тих доходів, які є предметом відмивання, тобто лише після винесення постанови про порушення кримінальної справи за предикатним злочином.

Одним із чинників, що негативно впливає на окрему ситуацію, є недосконалість положень чинного законодавства про кримінальну відповідальність. В Україні хоча й створено правове підґрунтя протидії цьому виду злочину, а національне законодавство певним чином приведенне у відповідність із положеннями міжнародних конвенцій; водночас, більшість чинних нормативних актів потребує доопрацювання та суттєвого уточнення.

Питання про типові способи (типології) "відмивання" коштів неодноразово досліджували вітчизняні й зарубіжні фахівці. Способи "відмивання" коштів різноманітні. Кожний спосіб реалізується з урахуванням сфери господарської діяльності, конкретної ситуації відмивання, характеру доходів тощо. Відмивання коштів – складний і досить тривалий процес, що передбачає низку технологічних схем. Для зручності вивчення й аналізу цього процесу обрано декілька моделей, найбільш відомою з яких є трифазова, що розмежовує безпосереднє відмивання шляхом проведення операцій з готівкою (має ознаки розміщення коштів у господарській сфері й розподілу готівки шляхом багаторазових операцій з нею) та повернення ("Recycling") "відмитих" грошей у легальний обіг. Іноді пропонують розглядати відмивання як двофазову (П. Бернасконі, К. Освальд), чотирифазову (К. Мюллер) і п'ятифазову (А. Цюнд), або "кругову", моделі.

Основні комплекси відмивання "брудних" коштів на фазі їх відриву від джерела походження можна умовно звести до трьох кримінальних схем.

Перша схема пов'язана з широким використанням фіктивних фірм, підставних осіб легальних, але підконтрольних криміналітету організацій, що виставляють для сплати фіктивні рахунки для переказу коштів. Зазвичай кошти перераховують через мережу банків та офшорних компаній за кордоном.

Друга схема. Власник нелегітимних фінансових засобів набуває права на підприємство, що перебуває на межі банкрутства. Згодом придбані об'єкти знову продають за вищими цінами.

Третя схема розшарування "брудних" коштів ґрунтується на придбанні акцій, цінних паперів, багатоступеневому обігу "відмитих" незаконних коштів через фондовий ринок.

Інтеграція – стадія процесу відмивання, безпосередньо спрямована на надання легітимного характеру доходам, одержаним незаконним шляхом. Для введення злочинних капіталів у фінансовий обіг на території України з наданням їм легального статусу найчастіше застосовують:

механізми псевдоекспортних операцій (безтоварні операції, під час документального оформлення яких не відбувається фактичний рух товарно-матеріальних цінностей і вивезення їх за межі митного кордону);

операції з реалізації контрабандних, контрафактних та інших незаконно ввезених товарів (через укладання безтоварних угод з фіктивними підприємствами на території України);

псевдоінвестування та псевдокредитування (надходження коштів від фірм-нерезидентів як інвестицій або позичок для розвитку вітчизняних підприємств);

використання процесів приватизації вітчизняних підприємств і придбання права власності на об'єкти нерухомості тощо.

Відсутність привабливого інвестиційного середовища, високий рівень тінізації економіки, серйозні недоліки в системі державного регулювання руху капіталів створюють сприятливе підґрунтя для масштабного виведення капіталів за межі країни, зокрема із застосуванням незаконних схем. Проведення спеціальних досліджень напрямів протидії незаконному приховуванню валютних цінностей за межами України, а також розроблення типологій (типових схем) цієї діяльності є важливим завданням сучасної науки. Для позначення категорії, що відображає незаконне переміщення валютних коштів, фахівці використовують різні терміни: "втеча капіталів"; "непродуктивний вплив капіталів"; "вивіз капіталів"; "відтік капіталів"; "переведення капіталів за кордон"; "нелегальний експорт капіталів" тощо [6].



Запобігання непродуктивному відпливу капіталів з України набуває особливої актуальності в контексті потреби вітчизняної економіки в інвестиціях. Збільшення інвестування вимагають практично всі галузі вітчизняної економіки, оскільки зношеність основних фондів у середньому в країні становить 49 %. За обсягами прямих іноземних інвестицій на душу населення Україна поступається Чеській Республіці – у 16 разів, Казахстану – у 6, Латвії – у 5,6, Польщі – у 4,8 рази [7].

Зовнішньоекономічні господарські операції залишаються найпоширенішим способом виведення валютних коштів за кордон. Для цього використовують схеми:

заниження експортних і завищення імпортних контрактних цін з метою отримання іноземним партнером премії, частину якої переказують на закордонні рахунки українських резидентів;

неповернення експортної виручки або проведення імпорту товару без його фактичного ввезення на територію України, зокрема, із застосуванням механізму здійснення авансових платежів під фіктивні імпортні контракти (за даними Національного банку України, у 2010 р. виведення капіталів за цією схемою становило 17 млн доларів США);

переказ або неповернення валюти з-за кордону у вигляді внесків до статутних фондів спільних підприємств;

внесення гарантійного депозиту в іноземний банк для отримання кредиту, який фактично не видають;

штучне застосування нерезидентом штрафних санкцій.

Основним фінансовим інструментом, який використовують для виведення капіталу за кордон, є акції (близько 90 % від загальної кількості та обсягів виконаних договорів з нерезидентами). Актуальним сьогодні є питання обігу на ринку цінних паперів акцій неіснуючих акціонерних товариств, акцій емітентів, випуски яких скасовано або зупинено. Поширеною є практика, коли компанія-нерезидент купує неліквідні цінні папери українських емітентів за значно заниженими цінами, а потім укладає договір купівлі-продажу цінних паперів з іншою компанією-резидентом на продаж таких цінних паперів за ціною, що значно перевищує ціну їх купівлі та номінальну вартість. За отримані кошти в національній валюті компанія-нерезидент купує іноземну валюту на міжбанківському валютному ринку України, яку перераховує на свій рахунок за кордон. Нерідко незаконні операції з цінними паперами є виявом рейдерських дій.

Для виведення капіталів із країни із застосуванням сумнівних схем та одержання незаконних доходів широко використовують можливості так званих фінансових притулків, або "офшорних центрів", які в сучасній економічній літературі позначаються як один із різновидів спеціальних (вільних) зон [8, с. 42–44], що є важливим компонентом процесу "відмивання" коштів. Труднощі, що виникають перед правоохоронцями, зумовлені тим, що країни – фінансові притулки здебільшого підтримують політику неухильного захисту іноземних інвесторів від будь-якого втручання з боку правоохоронних органів інших держав.

Більшість нинішніх спільних підприємств за участю іноземних компаній, зареєстрованих в офшорних юрисдикціях, можна поділити на дві великі групи:

1) створені вітчизняними підприємцями (іноземні учасники – підконтрольні або підставні особи) з метою приховання кримінальної складової фінансово-господарських операцій;

2) створені іноземцями з метою послабити контроль з боку держави за експортом-імпортом продукції (робіт чи послуг).

Господарське законодавство й раніше містило норми, спрямовані на протидію легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом. Зокрема, Закон України "Про загальні основи створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон", визначаючи загальні засади інвестиційної діяльності у спеціальних (вільних) економічних зонах, установлював нормативні механізми, що опосередковано протидіють легалізації "брудних грошей". Наприклад, зазначене виявляється в чіткому закріпленні організаційно-правових форм, які є характерними для кожної окремої спеціальної економічної зони, що запобігає заснуванню фіктивних фірм, які реєстрували для здійснення однієї фіктивної операції, пов'язаної з переведенням грошових коштів у готівку.

У межах розвитку системи протидії легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, в Україні здійснено як нормативно-правові, так й організаційні перетворення. Окрім прийняття в новій редакції Закону України "Про запобігання та протидію легалізації "відмиванню" доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансування тероризму", внесено відповідні зміни до Кримінального та Кримінально-процесуального кодексів. Створено Державний комітет фінансового моніторингу, що реорганізовано в Державну службу фінансового моніторингу, покликану реалізувати державну політику протидії легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом. Указані зміни належним чином оцінило світове співтовариство: з України знято фінансові санкції, введені за рекомендацією Міжнародної групи з боротьби з відмиванням "брудних грошей" (FATF), Державний департамент фінансового моніторингу прийнято до складу Егмонтської групи – організації, що об'єднує фінансові розвідки різних країн світу. Зазначені досягнення свідчать про наявність позитивних змін в українському законодавстві, зокрема господарському, стосовно дієвого забезпечення протидії легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, та профілактиці пов'язаних із нею злочинів.

Наук. керівн. Степанова Е. Р.

Література: 1. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансування тероризму : Закон України від 28 листопада 2002 р. № 249-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 1. – С. 2. 2. Боротьба з відмиванням грошей: європейський досвід для України

// Дзеркало тижня. – 2007. – № 49. – 22–28 груд. – С. 11. 3. Білоус В. Т. Організаційно-правове забезпечення боротьби з відмиванням доходів незаконного походження : [монографія] / Білоус В. Т., Попович В. М., Попович М. В. – К., 2001. 4. Азаров М. Я. Обмеження корупції та "тіньової" економічної діяльності: проблеми і перспективи / М. Я. Азаров // Боротьба з організованою злочинністю і корупцією (теорія і практика). – 2001. – № 4. – С. 79. 5. Користін О. Є. Протидія відмиванню коштів в Україні: правові та організаційні засади правоохоронної діяльності : [навч. посібн.] / О. Є. Користін, С. С. Чернявський. – К., 2009. 6. Чернявський С. С. Криміналістична характеристика типових способів приховування валютних коштів за межами України / С. С. Чернявський // Форум права. – 2008. – № 3. – С. 515–522. 7. Про заходи щодо запобігання непродуктивному впливу капіталів за межі України : рішення Ради національної безпеки і оборони України від 16 лютого 2007 р. 8. Арестархов О. Острова без опасности / О. Арестархов // Бизнес. – 2002. – № 48 (515). – С. 42–44.

УДК 005.32:331.101.3

Лубянская А. А.

Студент 4 курса
факультета экономики и права ХНЭУ им. С. Кузнеця

УСПЕШНЫЕ МЕТОДЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ

Аннотация. Рассмотрена сущность материального и нематериального стимулирования. Приведены основные методы стимулирования. Предложены для использования основные способы стимулирования работников на примере экономически развитых стран.

Анотація. Розглянуто сутність матеріального і нематеріального стимулювання. Наведено основні методи стимулювання. Запропоновано для використання основні способи стимулювання працівників на прикладі економічно розвинених країн.

Annotation. The essence of the tangible and intangible incentives was studied. The basic methods of stimulation were described. The main ways of encouraging employees in economically-developed countries are proposed for use.

Ключевые слова: стимул, стимулирование труда, материальные стимулы, нематериальные стимулы, материальное стимулирование, нематериальное стимулирование.

В настоящее время ни у кого не вызывает сомнения то, что самым важным ресурсом любой компании является ее персонал. От того, насколько эффективным окажется их труд, зависит и успех любой компании.

Любой руководитель осознает, что необходимо побуждать персонал работать на компанию, но при этом считает, что для них достаточно простого материального вознаграждения, которыми служит заработная плата, надбавки, премии. Не всегда такая политика бывает успешной, потому что по существу она неверна. "Одной лишь хорошей зарплатой вы никого не удержите", – подмечает Клаус Кобьелл, предприниматель и консультант. Важно вдохновить сотрудников новой идеей, то есть правильно простимулировать.

Аспектами стимулирования труда занимались такие отечественные и зарубежные ученые, как: Богиня Д. П., Кибанов А. Я., Самоукина Н. В., Дрозач М. И., Егоршин А. П., Колот А. М., Шапиро С. А., Г. Десслер, М. Мескон, Р. Дафт, А. Хайэм, К. Хайос и др.

Стимул часто характеризуется как воздействие на работника извне (со стороны) с целью побуждения его к эффективной деятельности. В стимуле заложен определенный дуализм, заключающийся в том, что, с одной стороны, с позиций администрации компании он является инструментом достижения цели, а именно повышения производительности труда работников, качества выполняемой ими работы и другое, с другой стороны, с позиций работника стимул является возможностью получения дополнительных благ (позитивный стимул) или возможностью их утраты (негативный стимул) [1].

Стимулирование труда – это прежде всего внешнее побуждение, элемент трудовой ситуации, влияющий на поведение человека в сфере труда, материальная оболочка мотивации персонала. Одновременно оно несет в себе и нематериальную нагрузку, позволяющую работнику реализовать себя как личность и работника одновременно [1].

В мире существует огромное количество методов стимулирования персонала к труду. Однако работодатели не всегда замечают некоторые моменты, которые могли бы в итоге привести его компанию к успеху.



Следует рассмотреть наиболее успешные методы стимулирования, позволяющие увеличить эффективность трудовой деятельности.

Материальное стимулирование персонала – это вознаграждение (денежные выплаты), получаемое работником за выполненную работу [2].

Далее приведены материальные методы стимулирования.

1. Организация медицинского обслуживания, например, страховка, профилактически-лечебные мероприятия работнику и членам его семьи.

2. Предоставление беспроцентной ссуды на покупку квартиры или другой недвижимости. Работник оценит тот факт, что компания предоставляет ему средства в долг на выгодных для него условиях, не пытаясь нажать на нем, а именно проявляя заботу [3].

3. Организация бесплатных обедов внутри компании, но не во всех компаниях присутствует данная программа, поскольку работодатели пытаются на всем экономить. В итоге работники уходят к конкурентам из-за того, что расходовалось большое количество собственных средств на обеды.

4. Безвозмездная материальная помощь в случае свадьбы или рождения ребенка, смерти.

5. Стимулирование инноваций – очень важный аспект стимулирования. Инновационно-ориентированные компании уделяют большое внимание организации стимулирования творчества. Так, например, IBM поощряет рационализаторские предложения, которые находят применение. Если предложение принимается, его автор получает 25 % общей суммы экономии в течение двух лет после его внедрения [4].

6. Оплата за квалификацию – американские специалисты разработали систему оплаты труда, которая получила наименование "оплата за квалификацию" (ОЗК). Суть этой системы в том, что уровень оплаты зависит не только от сложности выполняемой работы, но и от набора специальностей, который работник способен использовать в своей деятельности. В данном случае платят не за то, что он делает, а за то, что он знает, то есть оплачивается не сам труд, а рост квалификации. Поэтому необходима организация тренингов и семинаров для повышения квалификации сотрудников [4].

7. Доплаты за условия труда, а именно если присутствуют неблагоприятные условия труда, которые практически невозможно улучшить, то необходимо данный момент компенсировать работнику в виде доплат к зарплате.

8. Подарки на день рождения и крупные праздники, например 23 февраля или 8 марта, Новый год.

9. Абонементы в фитнес-центры, боулинг клубы, иные места, которые любит посещать конкретный сотрудник. Здесь очень важен индивидуальный подход. Например, если работник любит футбол, то посещение концертной филармонии вряд ли станет для него таким же хорошим стимулом, как, например, билет на Чемпионат Европы по футболу.

10. Оплата туристических путевок работникам и членам их семей. Только не стоит выбирать самую дешевую гостиницу или пытаться еще как-то сэкономить в ущерб комфорту. В этом случае сотрудник вряд ли воспримет это как серьезный стимул и отправится отдыхать в другое место за свои средства.

11. Предоставление служебного транспорта или проездного билета, оплата рабочего мобильного телефона.

Нематериальное стимулирование – это комплекс мероприятий, направленных на улучшение психологической обстановки в коллективе, увеличение работоспособности сотрудников, повышение лояльности работников к компании, привлечение грамотных специалистов [5].

Нематериальные методы стимулирования состоит из таких пунктов.

1. Прежде всего, это элементарные комплименты сотрудникам за их работу, также не стоит избегать и публичных поощрений [3].

2. Борьба с негативными слухами и домыслами, которые рано или поздно появляются внутри коллектива. Например, со слухами о том, что в этом месяце произойдет задержка зарплаты или, что новый начальник отдела уволит всех старых работников и наберет новых. С этим нужно бороться – например, созданием корпоративного издания. Регулярное информирование работников поможет превратить коллектив в большую семью и способствует его объединению.

3. Формирование чувства причастности сотрудников к общему делу. Каждый сотрудник должен ощущать себя важной и неотъемлемой частью компании, в связи с чем необходимо привлекать всех сотрудников к решению общих задач, использовать метод мозгового штурма, ведь абсолютно у любого человека может родиться интересная идея, способная принести успех. Лучшие идеи достойны специального приза и упоминания в корпоративном издании. Кстати, в большинстве западных компаний на стенах висят плакаты с выдающимися сотрудниками компании и их высказываниями. Это очень поднимает корпоративный дух.

4. Корпоративные праздники – день компании, совместное празднование Нового года, важные события в жизни компании. Подобные мероприятия заряжают всех сотрудников энергией, помогают преодолеть недопонимание между ними и забыть о проблемах. Будет очень неплохо устраивать праздники, на которые сотрудники могут прийти со своими семьями.

5. Скорейшая адаптация новых сотрудников (руководство для новичка). Желательно, чтобы с приходом нового сотрудника его сразу же ознакомили с корпоративными правилами, историей и достижениями компании, ее целями и задачами, а также возможностями и перспективами нового сотрудника в данной компании [3].

Придутся кстати мелкие сувениры с логотипом компании – ручки, брелки, ежедневники и т. д. Таким же целям может служить фирменная одежда, всевозможные шапки и кепки [3].

6. Предоставление дополнительных days off (отгулов) за достижение каких-либо целей.

Заинтересованность работников в работе в компании, ее успешной экономической деятельности тем выше, чем больше количество предоставляемых благ. Стимулирование является тактикой решения проблемы, удовлетворяющей определенные мотивы работника и позволяющей ему более эффективно трудиться. Важно, чтобы стимулирование опиралось на цели компании и ее стратегию, было понятным и объективным, достижимым и отражало реальные потребности каждого сотрудника. Нельзя, чтобы эти блага преподносились сотрудникам как подачка. Грамотно построенная мотивационная система способна принести реальные плоды.

Научн. рук. Степанова Э. Р.

Литература: 1. Шапиро С. А. Мотивация и стимулирование персонала / С. А. Шапиро. – М. : ГроссМедиа, 2005. – 70 с. 2. Возможности расчета показателей материального стимулирования [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.businessstudio.ru/procedures/business/kpi_in_bs/. 3. Методы стимулирования персонала в компании [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.krasjob.biz/g_info/boss/27763. 4. Новые методы стимулирования труда [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.0ck.ru/menedzhment_i_trudovye_otnosheniya/novye_metody_stimulirovaniya_truda.html. 5. Нематериальное стимулирование: зачем оно нужно? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.psj.ru/saver_magazines/detail.php?ID=75384.

УДК 336.226.4

Оганян О. А.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

МЕХАНІЗМ ОБЧИСЛЕННЯ ТА СПЛАТА МІСЦЕВИХ ЗБОРІВ

Анотація. Доведено, що місцеві податки і збори мають не тільки загальнодержавне значення, але й європейське визнання. Проаналізовано наукову літературу останніх років, в якій вони досить часто розглядались у контексті загального плану. Підкреслено недостатність висвітлення проблеми в юридичній та економічній літературі.

Аннотация. Доказано, что местные налоги и сборы имеют не только общегосударственное значение, но и европейское признание. Проанализирована научная литература последних лет, в которой они достаточно часто рассматривались в контексте общего плана. Подчеркнуто, что проблема недостаточно освещалась в юридической и экономической литературе.

Annotation. Local taxes and charges are proved to be not only of national importance, but of European recognition as well. Scientific literature of recent years was analysed in which they were often considered in the general context. Attention is drawn to the fact that they were not covered enough in the legal and economic literature.

Ключові слова: місцеві податки, місцевий бюджет, місцеві збори, податкові ставки, підприємці.

Однією з проблем органів місцевого самоврядування є недостатній обсяг дохідної частини місцевих бюджетів [1].

Мета дослідження полягає в науковій розробці і формулюванні висновків щодо вдосконалення правового регулювання місцевих податків і зборів в Україні на сучасному етапі на основі аналізу матеріалів світової практики, вітчизняного досвіду та сучасного законодавства.

Об'єктом дослідження є суспільні відносини фінансово-правового характеру, що впливають на діяльність органів виконавчої влади у сфері місцевого оподаткування. Їх аналіз зумовлює необхідність звернення до економічних, соціальних та інших аспектів місцевого оподаткування в Україні.

Питання, пов'язані з розробкою теоретичних і практичних засад наповнення місцевих бюджетів України, останніми роками перебувають у центрі уваги науковців, працівників органів державної виконавчої влади, місцевого самоврядування, фінансових органів, досліджуються у працях таких вчених-економістів, як: В. Андрущенко, В. Базилевич, Л. Баластрик, С. Булгакова, О. Василик, М. Гапонюк, В. Геєць, А. Даниленко, М. Долішній, А. Єпіфанов, А. Загородній, О. Кириленко, Н. Костіна, В. Кравченко, М. Кульчицький, В. Лагутін, І. Луніна.

Податки – обов'язкові платежі, що стягуються з юридичних та фізичних осіб до бюджету відповідного рівня в порядку і на умовах, визначених законодавством України.

© Оганян О. А., 2014



Збори (обов'язкові платежі) – обов'язкові платежі фізичних та юридичних осіб за послуги, надані їм державними органами.

Зміст кожного виду податку розкривають його основні елементи: суб'єкт (платник податку); об'єкт податку; джерело податку; ставка податку; податкові пільги; строк сплати податку; спосіб сплати податку.

Місцевий збір – обов'язковий платіж, який згідно із законом запроваджується і зупиняється органом місцевого самоврядування на території відповідної адміністративно-територіальної одиниці та зараховується до його бюджету.

Місцеві податки і збори перераховуються до бюджетів місцевого самоврядування в порядку, визначеному народними депутатами, що їх встановлюють. Стягнення не внесених в установлений термін місцевих податків і зборів здійснюються згідно з чинним законодавством.

Доходи органів місцевого самоврядування (місцевих бюджетів) складаються з таких видів:

1. Податки і збори, сформовані й закріплені на державному рівні:

а) податки, встановлення і справляння яких здійснюється виключно на державному рівні, а кошти цілком надходять до місцевих бюджетів (податок на землю);

б) податки, сформовані як відрахування від загальнодержавних податків (частка ПДВ, частка податку на прибуток, частина акцизного збору), і ті, що регулюються також тільки на державному рівні.

2. Податки і збори, що закріплюються на державному рівні, а сформовані на місцях органами самоврядування – власне місцеві податки і збори (туристичний збір, збір за місце для паркування транспортних засобів, податок на нерухоме майно тощо).

3. Місцеві неподаткові доходи, що також поповнюють доходи місцевих бюджетів і відображають фінансову функцію (пені, ліцензійні збори).

Згідно з Податковим кодексом сьогодні в Україні справляються такі обов'язкові платежі:

1. Збір за паркування транспортних засобів, платниками якого є юридичні особи, фізичні особи – підприємці.

Ставка збору встановлюється за кожний день здійснення діяльності із забезпечення паркування транспортних засобів у гривнях за 1 квадратний метр площини земельної ділянки, відведених для організації та здійснення такої діяльності, у розмірі від 0,03 до 0,15 відсотка мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року.

Цей збір сплачується водіями на місці парковки [2, с. 266].

2. Туристичний збір, платниками якого є громадяни України, іноземці, а також особи без громадянства.

Туристичний збір – це місцевий збір, засоби від якого зараховуються в місцевий бюджет.

Від сплати курортного збору звільняються:

діти віком до 18 років;

інваліди, діти-інваліди та особи, котрі супроводжують інвалідів 1 групи;

ветерани війни;

учасники ліквідації наслідків аварії на Чорнобильській АЕС;

особи, які прибули за путівками та курсівками в санаторії, будинки відпочинку, пансіонати, включаючи містечка та бази відпочинку;

особи, які прибули в курортну місцевість у службове відрядження;

дитячі лікувально-профілактичні, фізкультурно-оздоровчі та санаторно-курортні заклади.

Курортний збір справляється з платників за місцем їх тимчасового проживання. При зміні платником місця проживання в межах курортної місцевості курортний збір повторно не справляється.

Ставка встановлюється у розмірі від 0,5 до 1 відсотка до бази стягування збору [2, с. 268].

3. Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки. Платниками податку є фізичні та юридичні особи, у тому числі й нерезиденти, котрі є власниками об'єктів жилої площі.

Ставка податку встановлюється сільським, поселковим або міською радою у таких розмірах за 1 квадратний метр жилої площі об'єкта жилої нерухомості:

1. Для квартир, житлова площа котрих перевищує 240 квадратних метрів, і житлових будинків, житлова площа котрих перевищує 500 квадратних метрів, ставка податку складає 2,7 відсотка розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року.

2. Для квартир, житлова площа котрих не перевищує 240 квадратних метрів, і житлових будинків, житлова площа котрих не перевищує 500 квадратних метрів, ставки податку не можуть перевищувати 1 відсоток розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року [2, с. 265].

3. Єдиний податок – це місцевий податок, котрий використовують у спрощеній системі оподаткування суб'єктів малого підприємництва (юридичні та фізичні особи).

Платники податку. Зі вступом у силу 14 розділу 1-ї глави закріплені 4 група платників єдиного податку, з 2013 р. додаються 5 і 6 групи.

1 група – фізичні особи підприємці, котрі не використовують працю найманих працівників та здійснюють роздрібну торгівлю товарів на ринку або надають побутові послуги населенню. Річний обсяг не повинен перевищувати 150 тис. грн.

2 група – фізичні особи підприємці, котрі здійснюють господарську діяльність за наданням послуг (крім операцій з нерухомістю та ювелірними виробами), також можуть здійснювати діяльність ресторанного бізнесу. Можуть використовувати найману працю у розмірі не більше 10 осіб. Річний обсяг доходу не може перевищувати 1 млн грн.

3 група – фізичні особи підприємці, котрі можуть не використовувати найману працю або кількість найманих робітників не перевищує 20 осіб, обсяг доходу не може перевищувати 3 млн грн.



4 група – юридичні особи будь-якої організаційно-правової форми, причому середня кількість робітників не може перевищувати 50 осіб, обсяг доходу не може перевищувати 5 млн грн.

5 група – фізичні особи підприємці, середня кількість робітників не більш 20 осіб, дохід не більш 20 млн грн.

6 група – юридичні особи, середня кількість робітників – не більше 50 осіб, дохід – не більше 20 млн грн.

Не можуть бути платниками єдиного податку:

особи, котрі здійснюють діяльність за проведенням та організацією ігрового бізнесу;

операцій з іноземними валютами;

діяльність пов'язана з підакцизними товарами;

видобуток корисних копалин;

страхові компанії;

ломбарди;

кредитні союзи;

нерезиденти.

Отже, практичне дослідження процесу формування місцевих бюджетів довело, що на сьогоднішній день місцеві органи влади не володіють достатніми фінансовими ресурсами для організації управління економікою і соціальною сферою на своєму рівні. Це обумовлено цілою низкою обставин:

високими рівнем концентрації фінансових ресурсів у державному бюджеті країни, що знижує значення регіональних і місцевих бюджетів у вирішенні життєво важливих для населення задач;

домінуючою роллю регулюючих доходів у структурі надходжень коштів до місцевого бюджету і низькою часткою закріплених за територіями податкових платежів;

діючою практикою формування місцевих бюджетів, при якій збережений поки що в своїй основі механізм централізованого встановлення нормативів відрахувань від регулюючих доходів, хоча вони й знаходяться у протиріччі з принципами бюджетної децентралізації;

тенденцією встановлення видатків униз за бюджетною системою без відповідного підкріплення дохідними джерелами, що призводить до дотаційності багатьох раніше збалансованих місцевих бюджетів.

У результаті проведеного дослідження виявлено, що місцеві бюджети – це не просто балансові розрахунки доходів і витрат, які мобілізуються і витрачаються на відповідній території, а й важлива фінансова категорія, основу якої становить система фінансових відносин, що складається між місцевими та державним бюджетом, а також усередині сукупності місцевих бюджетів.

Наук. керівн. Степанова Е. Р.

Література: 1. Про затвердження плану заходів щодо реалізації Концепції реформи місцевого самоврядування: розпорядження КМУ від 02.12.2009 р. № 1456-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nr eg=1456-2009-%F0>. 2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/print13298-96557051809>. 3. Концепція реформи місцевого самоврядування : проект [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bizvolnet.org.ua/index.php?option=com_content&t ask=view&id=201. 4. Про Раду регіонів : Указ Президента України від 09.04.2010 р. № 533/2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=533%2F2010>. 5. Про поглиблення взаємодії місцевих органів виконавчої влади та асоціацій органів місцевого самоврядування : Розпорядження КМУ від 06.09.2010 р. № 1797-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1797-2010-%F0>.

УДК 336.226.322

Півненко А. С.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ВІДШКОДУВАННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ: КАЗНАЧЕЙСЬКІ ВЕКСЕЛІ

Анотація. Розглянуто процедуру відшкодування податку на додану вартість за допомогою казначейського фінансового векселя, а також позитивні та негативні наслідки цього процесу.

Аннотация. Рассмотрена процедура возмещения налога на добавочную стоимость с помощью казначейского финансового векселя, а также позитивные и негативные последствия этого процесса.

© Півненко А. С., 2014



Annotation. The procedure of reimbursement of the value added tax through treasury financial bills, positive and negative effects of this process have been considered.

Ключові слова: податок на додану вартість, бюджет, бюджетне відшкодування, фінансовий вексель, податкове зобов'язання.

Актуальність досліджуваної теми полягає в тому, що розрахунок держави за боргами з податку на додану вартість (далі – ПДВ) векселями не вирішить глобальної проблеми – корупції і зловживань у сфері відшкодування податку. Натомість за допомогою такої ініціативи в бізнесі вилучать десятки мільярдів обігових коштів [1].

З введенням векселів для українських підприємств відкривається нова зона ризику – виконання робіт, послуг або поставки продукції для бюджетних організацій, оскільки з ухваленням "вексельних" законів зникає гарантія їх оплати грошима.

Відшкодування податку на додану вартість векселями рівнозначне примусовому вилученню коштів на термін до 5 років. У таких умовах зможуть існувати лише експортери зі значним запасом прибутковості або ті, кому пощастить одержати гроші, а не векселі [2].

Процесу відшкодування ПДВ приділена значна увага. Дослідженню особливостей механізму стягнення, адміністрування і відшкодування ПДВ присвячені праці багатьох вітчизняних вчених-економістів і практиків. Серед них виділяються праці Д. Боярчука, О. Данілова, Б. Карпінського, В. Копилова, С. Лекарь, В. Лисенка, В. Мельник, М. Науменко, А. Скрипник, А. Соколовської, В. Парнюка, Т. Паянок та ін. Проте, незважаючи на дані дослідження, багато проблемних аспектів відшкодування податку на додану вартість потребують подальших глибоких і системних досліджень.

Отже, метою даної статті є з'ясування основних проблем, які виникають при відшкодуванні ПДВ за допомогою казначейського фінансового векселя та розроблення на цій основі пропозицій з їх вирішення.

Прийнятим 4 липня 2013 року Верховною Радою України у другому читанні законопроектом № 2847 про внесення змін до Податкового кодексу України щодо вдосконалення процедури стосовно фінансових векселів, а також законопроектом № 2290-а про внесення змін до Закону України "Про Державний бюджет України на 2013 рік" (щодо реструктуризації бюджетної заборгованості), відшкодування податку на додану вартість здійснюється шляхом оформлення казначейських фінансових векселів [3; 4].

На думку Д. Боярчука, фінансовий вексель може бути борговим інструментом, свого роду – допомога грошам. Цей інструмент допоможе зняти частину навантаження з бюджету щодо повернення ПДВ. Експерт зазначив, що поява фінансових векселів може спростити і прискорити процедуру відшкодування ПДВ, оскільки в бюджеті не завжди є "живі" гроші, а виплатити вексель завжди простіше, ніж знайти гроші на відшкодування [5].

До 1 січня 2014 року платник податку може за власним бажанням отримати бюджетне відшкодування податку на додану вартість у вигляді фінансового казначейського векселя.

Так, видача фінансового казначейського векселя прирівнюється до видачі платнику податку суми бюджетного відшкодування шляхом перерахування коштів із бюджетного рахунку на рахунок платника.

Про обрання способу відшкодування ПДВ із бюджету шляхом видачі векселів платник має зазначити у поданій ним заяві. Тобто платники зможуть самостійно визначати, в якій формі отримувати бюджетне відшкодування: грошима чи векселями [6].

Строк погашення векселів – до п'яти років, а відсоткова ставка – до 5 %. Однак строк погашення може бути подовжено. Також є ймовірність, що практику розрахунку векселями застосовуватимуть і за заборгованістю поточного року. Векселі можна буде продати, але, швидше за все, спеціально визначеним компаніям і з великим дисконтом.

Однак паперами Кабміну також можна буде сплачувати податки, але тільки після настання строку погашення цінних паперів.

Відповідні норми містяться у змінах до Податкового кодексу (Закон № 407-VII від 04.07.2013 р.), що набув чинності 3 серпня. А трохи раніше, 27 липня, вже набули чинності зміни до бюджету 2013 року (Закон № 391-VII), що дозволяють Кабміну випускати фінансові векселі [3; 4; 7].

Практика розрахунку держави з бізнесом за допомогою цінних паперів не є новою. Казначейський вексель за своєю суттю інтерпретується як боргова розписка держави, що засвідчує відстрочку за виплатою бюджетної заборгованості на певний строк. Аналогічну правову й економічну природу мали ПДВ-облігації. Тобто і фінансовий казначейський вексель, і ПДВ-облігації – це цінні папери, що підтверджують відстрочку держави за своїми зобов'язаннями перед суб'єктом господарювання на певний строк.

Але відмінність полягає у тому, що облігації можуть існувати лише в бездокументарній формі, тож вексельний розрахунок простіший, оскільки передбачається, що векселі видаватимуть у документарній формі як паперовий або електронний документ [1].

Відповідно до новацій, сума заборгованості за ПДВ, що відшкодовується векселями, ділиться на п'ять рівних частин, на кожна з яких видається вексель зі строком платежу один – п'ять років. При цьому дохідність кожного такого векселя окремо не визначена. Прописано лише, що вона не може перевищувати 5 % [8].

Норма, виписана таким чином, дає можливість державі в ручному порядку регулювати видачу векселів із різною дохідністю. Раціональніше було б установити дохідність залежно від строку платежу за таким векселем, адже сума бюджетного відшкодування ділиться на рівні частини, на які

видаються окремі векселі з певними строками. Відповідно, що чим більший строк обороту векселя, тим більшою має бути його дохідність [1].

У такий спосіб уряд протягом другого півріччя вилучить у бізнесу не менше 20 млрд грн. обігових коштів. Але бізнесу потрібні обігові кошти, а не сумнівна дохідність, до того ж, за п'ять років інфляція, мабуть, перевищить відсоткову ставку векселів. У Міністерстві доходів та зборів також зазначають, що вексель можна буде продати або він може стати предметом застави. Пам'ятаючи ситуацію із ПДВ-облігаціями, які можна було продати з дисконтом до 40 %, звучить невтішно [1].

Плани Міндоходів зі збереження бюджету за рахунок продажу підприємцям векселів на відшкодування ПДВ зазнали поразки. 12 мільярдів гривень – стільки в Міндоходів планували зберегти коштів держбюджету шляхом виплат відшкодування податку на додану вартість фінансовими казначейськими векселями.

Ці гроші повинні були підтримати "виснажені" ресурси держави. Однак "несвідомі" підприємці не погодилися шкодити собі на благо держави "заморожуванням" на 5 років своїх "податкових" грошей.

Через символічні 40 днів після введення фінінструментів, Міністерство доходів України не отримало жодної заявки на отримання відшкодування ПДВ у вигляді цінних паперів [9].

Це очевидно, тому що підприємцям потрібні реальні гроші, оскільки в обіцянки держави ніхто не вірить.

Отже, можна зробити висновок, що приватні компанії не хочуть, щоб зник борг держави і гроші, які вони повинні отримати від відшкодування ПДВ.

Попит на векселі залежить не тільки від відсотка дисконту, але і від спектру можливого застосування цінних паперів. За вексель не можна нічого купити, а перевести його можна тільки через 5 років при п'ятивідсотковій ставці. Такий горизонт заморожки грошей для українських компаній, які планують свої бюджети на 6 – максимум 12 місяців, просто нереальний [9].

Наук. керівн. Степанова Е. Р.

Література: 1. Рак В. Вексельна революція: кому держава віддаватиме борги векселями, і що з ними робити [Електронний ресурс] / В. Рак, І. Хмарук. – Режим доступу : <http://www.ztoorgo.org.ua>. 2. Пинзенник В. Запровадження векселів негативно позначиться на інвесткліматі України [Електронний ресурс] / В. Пинзенник. – Режим доступу : <http://ua.racurs.ua>. 3. Проект Закону про внесення змін до Закону України "Про Державний бюджет України на 2013 рік" (щодо реструктуризації бюджетної заборгованості) № 2290а від 12.06.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://w1.c1.rada.gov.ua/>. 4. Проект Закону про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо вдосконалення процедури стосовно фінансових векселів) № 2847 від 17.04.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://w1.c1.rada.gov.ua/>. 5. Боярчук Д. Фінансові векселі знімуть проблему повернення ПДВ – експерт [Електронний ресурс] / Д. Боярчук. – Режим доступу : <http://ua.comments.ua>. 6. Вдосконалення процесу відшкодування ПДВ [Електронний ресурс] // Урядовий кур'єр від 14.09.2013 р. – Режим доступу : <http://ukurier.gov.ua>. 7. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>. 8. Процак Х. Відтепер відшкодування ПДВ можна отримати у вигляді фінансового казначейського векселя [Електронний ресурс] / Х. Процак. – Режим доступу : <http://city-adm.lviv.ua>. 9. Воля народу "Підприємці відмовилися від невігідних векселів" від 22.11.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://volianarodu.org.ua>.

УДК 336.225.5

Старцева Н. Б.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ДОЦІЛЬНІСТЬ УПРОВАДЖЕННЯ ПРОГРЕСИВНОЇ ШКАЛИ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

Анотація. Розглянуто етапи становлення системи оподаткування доходів фізичних осіб. Обґрунтовано доцільність внесення змін до податкового законодавства в частині зміни підходів до встановлення ставки податку.

Аннотация. Рассмотрены этапы становления системы налогообложения доходов физических лиц. Обоснована целесообразность внесения изменений в налоговое законодательство в части изменения подходов к установлению ставки налога.

© Старцева Н. Б., 2014



Annotation. The article describes the stages of development of the individual income tax. The expediency of amending the tax law regarding changing approaches to setting tax rates, has been discussed.

Ключові слова: прогресивна шкала оподаткування, пропорційна шкала оподаткування, податок на доходи фізичних осіб, податкові надходження, ставка податку, платники податку.

В умовах переходу до трансформаційної економіки важливим завданням економічної політики держави є створення та забезпечення функціонування в країні ефективної податкової системи. Слід акцентувати увагу, що саме податкові надходження є основним джерелом формування дохідної частини бюджету країни, а отже, є необхідною умовою для виконання державою своїх обов'язків перед населенням. З огляду на це, важливим є реформування та подальше вдосконалення механізму оподаткування доходів фізичних осіб, а також пошук шляхів зростання фінансового й регулятивного потенціалу особистого прибуткового оподаткування.

Вагомий внесок у дослідження проблем оподаткування доходів фізичних осіб зробили такі вчені-економісти, як: В. Андрущенко, В. Буряковський, Л. Демиденко, Ю. Іванов, С. Каламбет, Л. Карпов, В. Карпова.

В історичному контексті можна виділити три етапи становлення системи оподаткування доходів фізичних осіб, які пройшла наша країна за два десятиліття незалежності. Перш за все, ще у липні 1991 року Декретом Кабінету Міністрів України "Про прибутковий податок з громадян України, іноземних громадян та осіб без громадянства" було встановлено оподаткування цим податком доходів фізичних осіб за прогресивною шкалою оподаткування. Максимальна ставка податку за час дії цього декрету становила 90 % для оподаткування сум винагород, що виплачуються спадкоємцям авторів повторно [1]. Використання такого підходу створювало високий податковий тиск на безпільгові верстви населення, тому кінець 1992 року ознаменувався прийняттям Декрету Кабінету Міністрів України "Про прибутковий податок з громадян" [2], який хоч і залишив прогресивну шкалу оподаткування, але знизив максимальну ставку податку до 40 %. Третій етап пов'язаний із прийняттям 22.05.2003 р. Закону України "Про податок із доходів фізичних осіб" та переходом від прогресивної шкали оподаткування до пропорційної зі значним зниженням ставки податку до 13 %, а згодом встановленням її на рівні 15 % незалежно від розміру та місця отримання доходу [3]. З прийняттям Податкового кодексу в Україні дві основні ставки податку на доходи фізичних осіб – це 15 та 17 % для доходу, розмір якого перевищує 10 мінімальних заробітних плат, встановлених на 1 січня звітного року, а на 1 січня 2013 року мінімальна заробітна плата становила 1 147 грн [4].

Проблема реформування оподаткування фізичних осіб турбує науковців та до цих пір залишається не до кінця дослідженою. Переваги існуючої системи оподаткування достатньо неоднозначні та потребують більш глибокої оцінки. Для аналізу доцільності запровадження пропорційної шкали оподаткування варто навести статистичні дані (таблиця) [5].

Таблиця

Надходження податку на доходи фізичних осіб до бюджету у 2002 – 2012 роках

Роки	Усього податкових надходжень	Податок на доходи фізичних осіб	
		млн грн	питома вага, %
2002	45 392,50	10 823,90	23,80
2003	54 321,00	13 521,30	24,90
2004	59 881,90	13 213,30	22,10
2005	76 878,20	17 325,20	22,50
2006	112 787,70	22 791,10	23,70
2007	161 264,80	34 782,10	21,60
2008	227 165,00	45 895,80	20,20
2009	208 073,00	44 485,00	21,40
2010	234 448,00	51 029,30	21,80
2011	334 692,00	60 224,50	18,00
2012	333 211,00	68 092,40	20,40

За період з 2002 до 2012 року спостерігається зростання доходу населення без урахування соціальних виплат на 618 245 млн грн (тобто у 4,6 рази), водночас, відбувається зростання надходжень від податку на доходи фізичних осіб на 57 268,1 млн грн (рис. 1). Слід урахувати, що дані наведені без урахування інфляційних процесів та етапів економічного циклу.

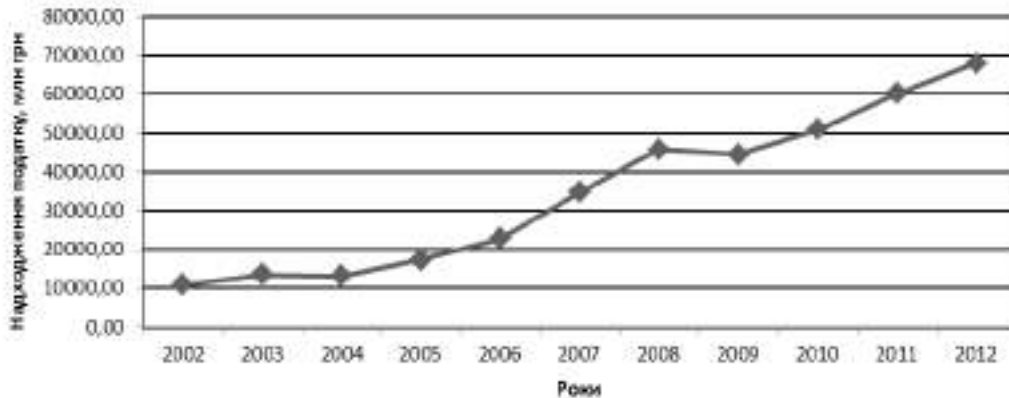


Рис. 1. Динаміка надходжень від податку на доходи фізичних осіб до Зведеного бюджету України у 2002 – 2012 роках

У той же час слід зазначити, що питома вага податку на доходи фізичних осіб за аналізований період у загальній сумі податкових надходжень знизилась на 3,4 % (рис. 2).

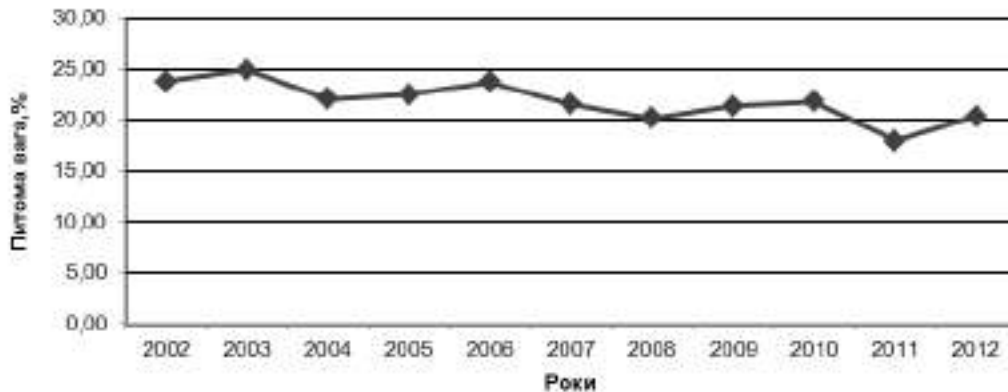


Рис. 2. Питома вага податку на доходи фізичних осіб у загальній сумі податкових надходжень до Зведеного бюджету України у 2002 – 2012 роках

Таким чином, результатом переходу у 2003 році до пропорційної шкали оподаткування стало зниження податкового навантаження та значне зменшення податкових надходжень до місцевих бюджетів.

Упровадження даної системи оподаткування не принесло очікуваних результатів, збільшення суми податкових надходжень більшою мірою пов'язано з інфляційними процесами в середині держави, а не з реальним збільшенням надходжень до бюджету.

Необхідність упровадження в Україні прогресивної форми оподаткування доходів фізичних осіб сьогодні не викликає жодних сумнівів у науковців, економістів, політиків та громадськості. В умовах загострення кризових явищ у вітчизняній економіці податок із доходів фізичних осіб, механізм справляння якого базується на прогресивній шкалі податкових ставок, може стати потужним інструментом перерозподілу доходів заможних громадян на користь бідних верств населення [6]. Як відомо, зміст прогресивної форми оподаткування доходів фізичних осіб полягає у тому, що зі зростанням абсолютної величини доходів громадян збільшується та її частина, яку держава стягує в бюджет для подальшого перерозподілу. При цьому її основна мета полягає в тому, щоб розподілити частину доходів найбільш заможних верств населення на користь бідних. Таким чином, з одного боку, проявляється соціальна значимість запровадження прогресивної шкали ставок податку з доходів фізичних осіб, а з іншого – роль держави у фінансовій підтримці соціально незахищених і малозабезпечених громадян. Ключовою причиною внесення свого часу змін до механізму справляння податку з доходів фізичних осіб було те, що прогресивна шкала податкових ставок, яка діяла до 2004 року для стягнення прибуткового податку з громадян, не відповідала реальному розмежуванню доходів населення. Зокрема, переважна більшість доходів, що отримували громадяни України у вигляді заробітної плати, оподатковувалась за ставкою 20 %. Натомість інші інтервали прогресивної шкали податкових ставок практично не застосовувались у зв'язку з приховуванням реальної заробітної плати або її виплатою нижче мінімального рівня у випадках неповної зайнятості.

Отже, необхідно знайти "золоту середину", коли державна підтримка не буде виходити за допустимі межі, забезпечуючи мінімальні соціальні стандарти. Отже, будучи основою формування



дохідної бази місцевих бюджетів, у найближчій перспективі його роль у фінансовому забезпеченні місцевого самоврядування може зрости.

Наук. керівн. Степанова Е. Р.

Література: 1. Про прибутковий податок з громадян України, іноземних громадян та осіб без громадянства: Закон України від 5 липня 1991 року № 1306-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>. 2. Про прибутковий податок з громадян: Декрет КМУ від 26 грудня 1992 року № 13-92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>. 3. Про податок з доходів фізичних осіб : Закон України від 22 травня 2003 року № 889-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>. 4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>. 5. Показники виконання Зведеного бюджету України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>. 6. Новий курс: реформи в Україні. 2010 – 2015: національна доповідь / [за заг. ред. В. М. Гейця та ін.]. – К. : НВЦНБУВ, 2010. – 232 с.

Вдовенко В. В.

УДК 005.953.2:658

Магістр 2 року навчання
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ОСОБЛИВОСТІ ПІДБОРУ ТА ВІДБОРУ ПЕРСОНАЛУ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Анотація. Проаналізовано особливості підбору та відбору персоналу на вітчизняних промислових підприємствах.

Аннотация. Проанализированы особенности подбора и отбора персонала на отечественных промышленных предприятиях.

Annotation. The features of recruitment and selection of personnel are analysed at domestic industrial enterprises.

Ключові слова: підбір персоналу, відбір персоналу, промисловий персонал, зовнішні джерела пошуку, внутрішні джерела пошуку.

Підбір персоналу є одним з головних елементів системи управління, бо саме даний процес надає новий персонал, який повинен максимально відповідати специфіці роботи підприємства.

Специфіка роботи підприємства має активний вплив на формування системи заходів щодо найму персоналу. Важливе місце займає найм виробничого персоналу.

Соціально-політичні зміни на початку 90-х років мали значний вплив на всі галузі виробництва і послуг. Зниження виробничих потужностей призвело не тільки до значних економічних втрат, а також слугувало причиною дисбалансу робочої сили на ринку праці. Для промислових підприємств це мало наслідки нестатку кваліфікованих робітників. На даний момент виробничі професії мають статус "непрестижних". Незначна кількість абітурієнтів навчається виробничим професіям. Це призводить до того, що висококваліфіковані робітники досягають майже передпенсійного віку, а замінити їх ніким. Саме тому кожне виробниче підприємство повинно більше приділяти уваги процесу найму персоналу та особливостям організації даного процесу на підприємстві.

Проблеми підбору персоналу висвітлено у багатьох джерелах, проте єдиної точки зору щодо визначення поняття "підбір персоналу" не існує, що й обумовило мету дослідження.

Підходи до визначення поняття "підбір персоналу" наведено у табл. 1.

Таблица 1

Наукові трактування поняття "підбір персоналу"

Автори	Визначення
1	2
Виноградський М. Д. [1, с.168]	виконання дій служби персоналу для залучення на посаду кандидатів, які мають якості, необхідні для роботи

© Вдовенко В. В., 2014

1	2
Сгоршин О. П. [2, с. 49]	процес відбору кандидатів на вакантні робочі місця, виходячи з належного резерву кадрів служби зайнятості та на підприємстві
Карпов О. В. [3, с. 270]	комплекс заходів, що спрямовані на виділення осіб, які за своїми психологічними та фізіологічними якостями, станом здоров'я найбільш придатні до навчання та трудової діяльності за конкретною професією
Кафідов В. В. [4, с. 48]	визначення ступеня професійної придатності людини до конкретної професії
Кібанов А. Я. [5, с. 314]	перелік дій, спрямованих на залучення кандидатів, які мають якості, необхідні для організації
Крушельницька О. В. [6, с. 83]	система заходів, які здійснює підприємство з метою залучення працівників певної кваліфікації, кількості для досягнення своїх цілей
Михайлова Л. І. [7, с. 60]	процес пошуку кваліфікованих спеціалістів та переконання їх звернутися за роботою в організацію
Мурашко М. І. [8, с.70]	процес "відсіювання" кандидатів, які не мають мінімального набору характеристик, необхідних для того, щоб зайняти дане робоче місце
Самигін С. І. [9, с. 183]	процес вивчення професійних та ділових якостей кожного претендента з метою встановлення його придатності для виконання обов'язків на визначеному робочому місці чи посаді
Хміль Ф. І. [10, с. 203]	процес пошуку потенціальних працівників і формування бази даних про них для подальшого залучення на вакантні або ті, що стануть вакантними, посади і робочі місця
Філіна Ф. М. [11, с. 90]	сукупність дій, спрямованих на залучення кандидатів, які мають професійні та кваліфікаційні якості, необхідні для досягнення цілей організації

Спільною рисою між поняттями авторів є те, що підбір персоналу визначається як перелік дій, спрямованих на залучення необхідного кандидата для підприємства. Найбільш конструктивно процес підбору персоналу інтерпретують Самигін С. І. [9] та Філіна Ф. М. [11]. Самигін С. І. [9] даний процес визначає через вивчення якостей претендента, які необхідні саме для певної посади; Філіна Ф. М. [11], у свою чергу, конкретизує, що якості кандидата повинні сприяти досягненню цілей організації.

Узагальнюючи наукові підходи до визначення поняття, автор надає свою інтерпретацію "підбору персоналу". Автор робить висновок, що це сукупність дій, спрямованих на пошук та визначення осіб, які за своїми професійними, психологічними та фізіологічними якостями відповідають посаді.

Процес найму промислового персоналу має певні етапи. Спрощену схему найму промислового персоналу наведено на рисунку.

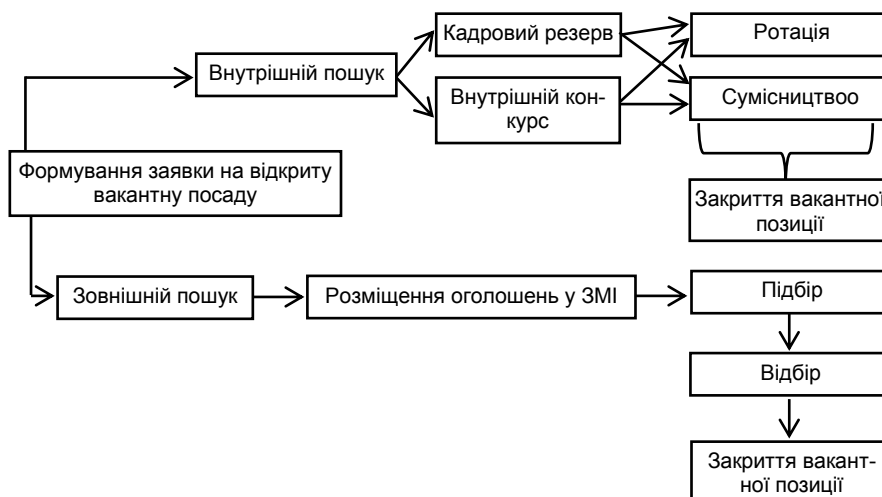


Рис. Спрощена схема найму промислового персоналу

Процес найму промислового персоналу починається з відкриття вакантної позиції. Залежно від професійно-кваліфікаційної структури підприємства та бюджету на пошук нового робітника виділяють внутрішній або зовнішній пошук кандидатів. За рахунок внутрішнього пошуку підприємство може зекономити кошти, швидше закрити вакантну позицію, а також впливати на підвищення



кваліфікації та мотивації працівників за рахунок ротації або сумісництва. Недоліком внутрішнього пошуку є можливість демотивування інших робітників, які теж прагнули зайняти дану позицію та неможливість закрити позиції у зв'язку з відсутністю необхідної кваліфікації у існуючих робітників або відсутністю кадрового резерву.

Для пошуку промислового персоналу застосовують також зовнішні джерела залучення. До зовнішніх джерел відносять: розміщення оголошень у ЗМІ, лізингові послуги, звертання до рекрутингових агентств, оплата сайтів із працевлаштування, ярмарки вакансій. Задля пошуку промислового персоналу найбільш доречним є розміщення оголошень у ЗМІ, а також прямий пошук кандидатів. Використання лізингових послуг, звертання до рекрутингових агентств, ярмарки вакансій є доречними при підборі інших категорій персоналу.

Доречність використання зовнішніх джерел пошуку різних категорій персоналу наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Доречність використання зовнішніх джерел пошуку різних категорій персоналу

Зовнішні джерела пошуку	Промисловий персонал	Торговий персонал	Офісний персонал
Розміщення у ЗМІ	Публікація у безкоштовних рекламно-інформаційних щотижневиках	Публікація у різних ЗМІ, ефективним є розміщення модульних рекламних блоків	Ефективним є публікація у спеціалізованих виданнях
Лізингові послуги	Рідко є ефективними	Застосовуються для топових позицій або фріланс	Використовується незалежно від позиції, має вплив специфіка роботи фірми
Рекрутингові агентства	Можливе використання для закриття топових позицій або пошуку вузькоспеціалізованого робітника з великим досвідом роботи	Використовують для швидкого та якісного закриття вакансії, а також при пошуку топового персоналу	Використовують для швидкого та якісного закриття вакансії, а також при пошуку топового персоналу
Ярмарки вакансій	Є ефективними, якщо вони проходять як спеціалізовані	Неефективний метод пошуку персоналу	Неефективний метод пошуку персоналу

Таким чином, урахувавши специфіку роботи та загальні риси, які повинен мати кандидат, автор статті визначає найкращим зовнішнім джерелом пошуку публікацію інформаційного оголошення у місцевих газетах та журналах.

Підбір персоналу починається з моменту розміщення інформації у ЗМІ. Розміщена інформація у ЗМІ щодо відкритої вакансії дає відгуки від потенційних кандидатів. У телефонному режимі представник відділу персоналу проводить з кандидатом первинну розмову, у якій менеджер з персоналу дізнається основну інформацію, а також розповідає про специфіку роботи, умови та оплату праці. Результатом телефонної розмови є запрошення кандидата на співбесіду або відмова. Аналогічним шляхом відбувається прямий пошук. Менеджер з персоналу знаходить резюме кандидата, телефонує йому, а за результатом розмови запрошує на співбесіду або відмовляє.

Далі має місце відбір персоналу. З кандидатами, яких запрошено, проводить співбесіду менеджер з персоналу. Залежно від відкритої вакансії (топова позиція, начальник цеху, робітник) можуть застосовуватися певні тести на перевірку професійних та психологічних якостей. Дані тести ретельно перевіряються та співставляються з вимогами до відкритої вакансії. Якщо кандидат відповідає вимогам, його знайомлять з лінійним керівництвом.

При відборі промислового персоналу значне місце має перевірка фізичного стану майбутнього робітника: по-перше, тому що робота на виробництві є фізично складною; по-друге, робітник буде працювати у колективі, тому повинен бути здоровим.

Кінцевим етапом відбору персоналу є вихід новачка на стажування, тобто закриття відкритої вакансії.

Аналізуючи підбір та відбір персоналу промислового підприємства, можна зробити висновок, що даний процес є складним у зв'язку з дисбалансом на ринку праці, тому відділ персоналу такого підприємства повинен завчасно планувати даний процес.

Таким чином, науковим результатом даного дослідження є уточнення поняття "підбір персоналу" та розробка рекомендації щодо вибору зовнішніх джерел пошуку та закриття посад промислового персоналу. Перспективою подальших наукових досліджень є розробка оптимальної структури системи підбору, відбору і найму промислового персоналу.

Наук. керівн. Мішина С. В.

Література: 1. Виноградський М. Д. Управління персоналом : навч. посібн. / М. Д. Виноградський, А. М. Виноградська, О. М. Шканова. – 2-ге вид. – К. : Центр навч. літератури, 2009. – 502 с. 2. Егоршин А. П. Управление персоналом : пособие для вузов / А. П. Егоршин. – 4-е изд., испр. – Н. Новгород :

НИМБ, 2003. – 720 с. 3. Карпов А. В. Психология труда : учебник для вузов / А. В. Карпов, Е. В. Конева, Е. В. Маркова. – М. : Изд. ВЛАДОС-ПРЕС, 2005. – 305 с. 4. Кафидов В. В. Управление персоналом : учебн. пособ. – СПб. : Питер, 2009. – 240 с. 5. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации / А. Я. Кибанов. – 3-е изд., доп. и перераб. – М. : ИНФРА-М – 638 с. 6. Крушельницька О. В. Управління персоналом : навч. посібн. / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Кондор, 2005. – 308 с. 7. Михайлова Л. І. Управління персоналом : навч. посібн. / Л. І. Михайлова. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 248 с. 8. Мурашко М. І. Менеджмент персоналу : навч.-практ. посібн. / М. І. Мурашко. – 2-ге вид. – К. : Т-во "Знання"; КОО, 2006. – 311 с. 9. Основы управления персоналом. Серия "Учебник и учебные пособия" / С. И. Самыгин, М. С. Зайнабидов, З. Г. Макиев и др. – Ростов н/Д : Феникс, 2001. – 480 с. 10. Хміль Ф. І. Управління персоналом : підручник для студентів вищих навчальних закладів / Ф. І. Хміль. – К. : Академвидав, 2006. – 488 с. 11. Філіна Ф. М. Начальник отдела кадров. Универсальный практический справочник / Ф. М. Филина. – М. : ГросМедиа ; РОСБУХ, 2009. – 304 с.

УДК 005.953.2

Скаско І. М.

Магістр 2 року навчання
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНИХ МЕТОДІВ ВІДБОРУ ПЕРСОНАЛУ

Анотація. Розглянуто підходи до ефективного відбору персоналу, досліджено технології відбору персоналу. Розроблено рекомендації щодо використання оптимальних комбінацій методів відбору за окремими категоріями персоналу.

Аннотация. Рассмотрены подходы к эффективному отбору персонала, рассмотрены технологии отбора персонала. Разработаны рекомендации по использованию оптимальных комбинаций методов отбора по отдельным категориям персонала.

Annotation. The problem of effective selection of personnel is considered, various selection technologies are studied. Recommendation are given on the use of optimal selection methods depending on the personnel category.

Ключові слова: відбір персоналу, методи ефективного відбору персоналу; категорії персоналу.

Інтеграція, глобалізація та становлення ринкової економіки в Україні спонукають до підвищення ефективності виконання всіх бізнес-процесів задля підтримки конкурентоспроможності підприємств. Важливим фактором, який впливає на успішну діяльність фірми, є правильно підібраний персонал.

Проблему відбору персоналу, а саме методи, які використовуються для відбору персоналу досліджували такі вчені, як: С. Іванова, У. Лисак, Т. Михаляк, С. Позова, В. Якуба та ін. [1 – 5].

Процес відбору персоналу вже досить досліджений в розробках вітчизняних, зарубіжних вчених та практикуючих менеджерів із персоналу, але дотепер залишається проблематичним визначення технологій відбору, які б могли найбільш ефективно спрогнозувати результативність праці того чи іншого кандидата на посаду.

Метою статті є вивчення, узагальнення і структуризація існуючих методів відбору персоналу та розробка рекомендацій щодо вибору найбільш оптимальних методів у конкретних ситуаціях.

Відбір персоналу – це складний, інтегрований процес, який складається з декількох етапів, що повинні виконуватись у визначеній послідовності [4]. Тобто це сукупність методів та технологій, за допомогою яких приймається рішення щодо відповідності кандидата на посаду, що значиться у відкритій вакансії. Особливістю відбору персоналу є те, що не існує сталого алгоритму щодо етапів або технологій у виборі кращого з кандидатів.

Наукові дослідження, що пов'язані з оцінкою придатності різних методів відбору персоналу для прогнозування ефективності трудової діяльності та навчання, ведуться постійно протягом останніх 100 років. Виявлення недоліків стандартних методів привело до розробки кількісних методів, що мають назву "мета-аналіз". Цей підхід дав змогу отримувати більш точні оцінки надійності та ефективності різних методик і процедур, а також допоміг розраховувати економічні вигоди, які роботодавці отримують від використання більш раціональних підходів [3]. Мета-аналіз – це методика будування питань, що дозволяє отримати відповіді в заданих межах, а також на аналізі формулювань, оцінювання складових частин слів та виразів [1].



Процес відбору персоналу проходить із використанням багатьох методик та технологій, які допомагають виокремити із сукупності кандидатів найбільш придатних для виконання тієї чи іншої роботи. Згідно з тим, яку роботу доведеться виконувати майбутньому працівникові, зазвичай вибираються і методи відбору, що будуть використовуватись у процесі співбесіди.

Як правило, всі технології відбору розділяють на класичні та нетрадиційні. До класичних відносять різноманітні тестування, структуроване інтерв'ю, розгляд резюме, аналіз анкети кандидата, метод робочих завдань та ін. Але з часом ефективність використання таких методів знижується, адже вони не дозволяють виявити мотиви поведінки кандидата, його стресостійкість та інші важливі особистісні та професійні якості. У зв'язку з цим HR-менеджери та рекрутери все частіше використовують нетрадиційні методи відбору.

Особливої популярності набуває метод стресового інтерв'ю. HR-менеджери компанії Microsoft вважають, що всі кризи, що можуть статися з працівниками за рік необхідно вмістити в одну годину інтерв'ю. Тільки після цього кандидат буде гідний стати працівником цієї корпорації. Прикладами такого інтерв'ю можуть слугувати запрошення на співбесіду декількох кандидатів, провокації, несподівані паузи, вияви неповаги до кандидата, запізнення менеджера та багато іншого [2].

Протягом усього періоду розвитку та становлення управління персоналом як наукової та практичної сфери діяльності з'явилась велика кількість технологій відбору персоналу, що, в свою чергу, дозволяє використовувати ситуаційний підхід при відборі співробітників залежно від рівня їх кваліфікації, знань, навичок та вмінь, а також від позиції, на яку претендує той чи інший кандидат.

Управлінці протягом багатьох років намагалися виявити, які методи найбільш ефективні при відборі персоналу. Виявилось, що ефективність тих чи інших методів можна визначити завдяки поняттю "валідність", тобто міри відповідності того чи іншого методу меті відбору, яке бере свій початок зі статистики. Значення валідності декількох методів відбору наведено в табл. 1 [3]. Чим більша валідність, тим ефективніший на практиці метод відбору. Але слід зазначити, що для більш коректного відбору персоналу слід використовувати декілька технологій, що, в свою чергу, підвищить ефективність закриття вакантних позицій.

Таблиця 1

Валідність використання різних методів для прогнозування результативності праці

№ п/п	Метод відбору	Валідність
1	Тест загальних розумових здібностей (GMA)	0,51
2	Робочі завдання	0,54
3	Особистісні тести	0,31
4	Структуроване інтерв'ю	0,51
5	Неструктуроване інтерв'ю	0,38
6	Тести професійних знань	0,48
7	Випробувальний термін	0,44
8	Оцінка колег	0,49
9	Перевірка рекомендацій	0,26
10	Автобіографічні дані	0,35
11	Ассесмент-центри	0,37

Отже, вченими доведено, що жоден із методів не є ідеальним, а для більш ефективного відбору слід комбінувати декілька методів. Пропонується використовувати такі комбінації методів відбору за категоріями працівників, що наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Комбінації методів відбору за категоріями персоналу

Назва	Робітники + технічні службовці	Спеціалісти	Керівники
Можливі методи для застосування	Робочі завдання, інтерв'ю, тести професійних знань, випробувальний термін, автобіографічні дані	Тест загальних розумових здібностей (GMA), психологічні тести, структуроване інтерв'ю, тести професійних знань, випробувальний термін, оцінка колег, перевірка рекомендацій	Тест загальних розумових здібностей (GMA), особистісні тести, структуроване інтерв'ю, оцінка колег, перевірка рекомендацій, автобіографічні дані, ассесмент-центри
Оптимальна комбінація методів	Тести професійних знань, робочі завдання, випробувальний термін	Анкетування, структуроване інтерв'ю, перевірка рекомендацій, тест професійних знань	Тест загальних розумових здібностей (GMA), оцінка колег з попереднього місця роботи, ассесмент-центри



Методи відбору персоналу відрізняються для кожної категорії, що пов'язано з кваліфікаційним та професійним рівнем працівників, що включаються до тієї чи іншої категорії, а також із ситуацією на ринку праці. Для відбору керівників, наприклад, рекомендується вживати комбінацію, яка наведена у табл. 2, адже вона дозволяє більш точно оцінити кандидата, для того, щоб зробити правильний вибір з першого разу, бо відбір керівників – це тривалий та вартісний процес для будь-якого підприємства.

Для об'єктивної оцінки кандидатів при відборі персоналу необхідно використовувати сукупність різноманітних методів, адже це єдиний шлях отримання найбільш повної та точної інформації про кандидата на вакантну посаду. Таким чином, науковим результатом дослідження є визначення оптимальних комбінацій методів відбору за категоріями персоналу. Перспективою подальших наукових досліджень у даному напрямі є вдосконалення технології відбору IT-спеціалістів.

Наук. керівн. Назарова Г. В.

Література: 1. Иванова С. Искусство подбора персонала. Как оценить человека за час / С. Иванова. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 160 с. 2. Лысак У. Нетрадиционные методы подбора персонала / У. Лысак // Справочник кадровика. – 2010. – № 5. – С. 78–80. 3. Михалык Т. Эффективность использования различных методов при отборе персонала / Т. Михалык // Менеджер по персоналу. – 2010. – № 11. – С. 48–64. 4. Позова С. Этапы подбора / С. Позова // Управление персоналом: Украина. – 2009. – № 9. – С. 35–38. 5. Якуба В. Рекрутмент 2.0 – новые технологии подбора персонала / В. Якуба // Управление персоналом. – 2011. – № 12. – С. 48–51.

УДК 331.101.6

Юрасова Е. В.

Магістр 1 року навчання
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ЗАСТОСУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ З УРАХУВАННЯМ ВПЛИВУ ОКРЕМИХ ЧИННИКІВ

Анотація. Досліджено сутність технологій підвищення продуктивності праці. Розглянуто вплив окремих чинників на зростання продуктивності праці.

Аннотация. Исследована сущность технологий повышения производительности труда. Рассмотрено влияние отдельных факторов на рост производительности труда.

Annotation. The essence of technologies of labor productivity growth is investigated. The influence of separate factors upon labor productivity growth is considered.

Ключові слова: продуктивність праці, технології підвищення продуктивності праці, чинники зростання продуктивності праці.

Основною метою планування продуктивності праці є пошук резервів, використання яких дозволило б організації вийти на більш низький рівень витрат, ніж досягнутий конкурентами, і забезпечити тим самим можливість виживання в умовах ринку. Підвищення продуктивності праці є головним фактором приросту обсягу продукції, тому її планування займає центральне місце в системі планування на підприємствах. Однак підприємства знаходяться на різних етапах розвитку і різняться між собою за наявністю та використанням резервів для підвищення продуктивності праці. Унаслідок цього на підприємствах з урахуванням впливу окремих чинників застосовують різноманітні технології підвищення продуктивності праці.

Сутність технологій підвищення продуктивності праці, чинники, що впливають на них, розглядаються в навчальній і періодичній літературі багатьма авторами, серед яких: Богиня Д. П., Дементьев М. Ю., Єсинова Н. І., Калина А. В. [1 – 4].

© Юрасова Е. В., 2014



Підвищення продуктивності праці є головним чинником приросту обсягу продукції, тому її планування займає центральне місце в системі планування на підприємстві [3]. Треба пам'ятати, що на зростання продуктивності праці впливають різноманітні чинники, які потрібно враховувати. Чинники зростання продуктивності праці – це ті рушійні сили або причини, під впливом яких змінюється її рівень [4].

Технології підвищення продуктивності праці ґрунтуються на тому, щоб раціоналізувати використання тих резервів, що має підприємство, та залучати нові або покращити вплив матеріально-технічних, організаційних чи соціально-економічних чинників. Так, підвищити продуктивність праці на підприємстві можливо при впровадженні нової техніки та технології вироблення продукції при повнішій механізації та автоматизації виробництва. Цього також можна досягти при скороченні втрат від браку продукції, зміні реального фонду робочого часу, зміні об'єму виробництва, зміні якісного складу персоналу тощо.

Прогнозування продуктивності праці на майбутній період здійснюється на основі розрахунку впливу чинників на його величину [2].

Найбільш істотним чинником зростання продуктивності праці є підвищення технічного рівня виробництва в результаті його комплексної механізації, автоматизації, впровадження нових видів обладнання, освоєння нових і вдосконалення діючих технічних процесів, модернізації обладнання, поліпшення якості сировини, матеріалів тощо.

Для визначення впливу того чи іншого чинника на зростання продуктивності праці розраховується економія робочої сили відносно чисельності працівників, необхідної для виконання заданого обсягу робіт за базисної виробки.

При розрахунку впливу на зростання продуктивності праці, зміни конструкцій виробів, якості сировини, застосування нових видів матеріалів і палива необхідно виходити з гранично допустимих рівнів витрат праці на виробництво продукції, встановлених при її проектуванні, і перспектив зниження трудомісткості.

При плануванні зростання продуктивності праці важливо врахувати всі заходи в галузі вдосконалення управління, організації виробництва і праці. Їх можна розділити на дві групи.

До першої групи можна віднести заходи, що здійснюються в комплексі з технічним удосконаленням виробництва. Вони знаходять кількісне вираження в загальних результатах, отриманих за рахунок підвищення технічного рівня виробництва.

До другої групи належать заходи, що забезпечують підвищення продуктивності праці. Як правило, вони не пов'язані з підвищенням технічного рівня виробництва: вдосконалення управління виробництвом, підвищення рівня спеціалізації, скорочення втрат фонду робочого часу [3].

При розрахунку впливу заходів з удосконалення управління виробництвом широко використовуються проектні дані і дані передових підприємств, що мають найбільш раціональну структуру управління. Слід також керуватися нормативами чисельності за функціями управління, порівнювати розрахункові та фактичні показники.

Вплив скорочення невиходів на роботу, браку та відхилень від нормальних умов праці на зменшення чисельності працівників визначається аналогічно впливу скорочення втрат робочого часу.

Для обґрунтування плану зростання продуктивності праці на підприємстві слід враховувати вплив лише тих чинників, які залежать від зусиль даного колективу, і виключити з розрахунків вплив таких чинників, як зміна природних ресурсів, рівня спеціалізації, обсягу поставок по кооперації тощо. Тобто підвищувати продуктивність праці можливо при найбільш вдалому використанні різних резервів та чинників, під дією яких вона формується [1].

На думку автора статті, для підвищення продуктивності праці необхідно використовувати різні технології з урахуванням впливу окремих чинників. Також треба пам'ятати, що необхідною умовою підвищення продуктивності праці є максимальна особиста зацікавленість працівників у вдосконаленні виробничого процесу.

Таким чином, аналіз технологій підвищення продуктивності праці дозволить використовувати різноманітні чинники та резерви для її зростання, що дозволить підвищити економію затрат праці, робочого часу на виготовлення продукції чи збільшити об'єм випуску продукції в одиницю часу, а це, у свою чергу, позитивно вплине на ефективність виробництва.

Наук. керівн. Славгородська О. Ю.

Література: 1. Богиня Д. П. Основи економіки праці : навч. посібн. / Д. П. Богиня, О. А. Грішнова. – К. : Знання-Прес, 2000. – 313 с. 2. Дементьев М. Ю. Совершенствование управления трудовыми ресурсами с помощью факторной модели производительности труда (на примере предприятий АПК Крым) / [М. Ю. Дементьев, М. И. Еремизина] // Научные труды Південного філіалу "Кримський агротехнологічний університет" Національного аграрного університету / Економічні науки. – 2007. – № 99. – С. 217–221. 3. Есинова Н. И. Економіка праці та соціально-трудові відносини : [навч. посібн.] / Н. И. Есинова. – Х. : Кондор, 2003. – 464 с. 4. Калина А. В. Организация и оплата труда в условиях рынка (аспект эффективности) : учебн. пособ. / А. В. Калина. – К. : МАУП, 2003. – 312 с.

Магистр 2 года обучения
факультета экономики и права ХНЭУ им. С. Кузнеця

ДАУНШИФТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ КАРЬЕРНОГО ПРОДВИЖЕНИЯ

Аннотация. Рассмотрены факторы перехода к дауншифтингу, его преимущества и недостатки, систематизированы виды деятельности, к которым он применим.

Анотація. Розглянуто фактори переходу до дауншифтингу, його переваги та недоліки, систематизовано види діяльності, до яких він застосовується.

Annotation. The factors of transition to downshifting, its advantages and disadvantages were studied. Activities to which it applies are systematised.

Ключевые слова: дауншифтинг, карьера, дауншифтеры.

В связи с достаточно быстрыми динамичными изменениями в нестабильной экономической и политической среде Украины изменениям подвергаются также и потребности людей в карьере. Люди в наше время начинают задумываться – так ли им дороги карьера и социальный статус, чтобы жертвовать ради этого своими интересами, семьей, друзьями. Все больше людей склоняются к альтернативным способам жизни, таким, как дауншифтинг. Прошло уже несколько лет с тех пор как термин "дауншифтинг" стал известен в странах бывшего СССР, и до сей поры он вызывает самые противоречивые чувства у тех, кто сталкивался с этим явлением в своей или чужой жизни [1].

Вопросы дауншифтинга рассматривали такие ученые, как С. Ермакова, А. Приходько, В. Солодников, И. Солодникова и др. [2 – 4]. Но должного рассмотрения в литературе не нашли вопросы исследования дауншифтинга в качестве инструмента продвижения по карьерной лестнице.

Целью данной статьи является определение причин дауншифтинга, его положительных и отрицательных аспектов, а также типов дауншифтеров.

Дауншифтинг – это переход с высокооплачиваемой, но связанной с чрезмерным стрессом, нагрузками и отнимающей все свободное время работы на более спокойную, хотя и низкооплачиваемую по сравнению с прежней, а также отказ от предметов роскоши и карьерных перспектив в будущем [5].

Само понятие "карьера" в большинстве случаев связывают с постоянным движением вверх, последовательным продвижением личности в определенной области деятельности, изменением навыков, способностей, квалификационных возможностей и размеров вознаграждения, связанных с деятельностью; продвижение по избранному пути деятельности, достижение известности, славы, обогащения [6]. Но приверженцы дауншифтинга своим примером показывают, что, по карьерной лестнице можно не только подниматься, но и спускаться, причем абсолютно добровольно [5].

Проблемой для работодателей при развитии данного вида карьеры является необходимость постоянно применять новые и интересные методы управления персоналом, а также различными способами поощрять своих работников для того, чтоб они предпочитали работать у них, а не уходить в "свободное плавание".

Дауншифтинг как новый вид трудового поведения начал набирать обороты вместе с развитием общественного сознания и желанием людей самостоятельно определять свою судьбу [7].

Главной идеей дауншифтинга является обретение себя, ощущения полноты жизни и истинного счастья путем отказа от навязываемых обществом ценностей.

На сегодня дауншифтинг приобрел большую популярность в мире, особенно в США, Австралии, Европе. В Старом Свете, например, уже насчитывается около 12 млн дауншифтеров [8].

В Украине можно говорить лишь о 4 – 5 % дауншифтеров. Как показывает практика, чем выше средний уровень жизни в стране, тем больше людей пересматривают свое отношение к карьере, заработкам и уровню дохода.

Чаще всего дауншифтерами становятся люди творческих профессий (дизайнеры, писатели, режиссеры, архитекторы), которые для получения внутренней гармонии отправляются жить в глубинку или на Восток (особой популярностью пользуются Гоа (Индия), Таиланд и Шри-Ланка [7]. Самым популярным среди них способом существования является сдача квартир в аренду [8].



Решение о переходе работника на такой вид карьеры, как дауншифтинг, может быть связан с такими факторами, как:

- усталость и постоянный стресс;
- желание больше времени проводить с семьей;
- забота о своем здоровье;
- стремление заняться любимым делом (писать книги, выращивать овощи, разводить собак и т. д.);

мизантропия, нелюбовь к людям [9].

Преимущества и недостатки дауншифтинга также играют непосредственную роль при решении о переходе работника к числу дауншифтеров (таблица) [7; 10].

Таблица

**Преимущества и недостатки использования дауншифтинга
в качестве инструмента карьерного продвижения**

Преимущества	Недостатки
Позволяет поправить здоровье, вред которому нанесла непрерывная и напряженная работа. Бессонные ночи и постоянные стрессы не могут не сказываться на здоровье. Поэтому переход на менее напряженный график, пусть и с потерей пары сотен долларов в зарплате, может показаться целесообразным	Уменьшение уровня заработной платы. Причем чем сильнее человек отстывает, тем больше рискует потерять в ней. Впрочем, этот минус не так страшен, как кажется на первый взгляд. Дауншифтер вместе с престижной работой отказывается от многих статусных и имиджевых вещей. А значит, даже скромного заработка может с лихвой хватать на основные потребности
Позволят избавиться от чувства "марионеточности", когда кажется, что ты "винтик" в большом механизме. Можно будет жить по собственным правилам, не подчиняясь корпоративной культуре, уделять время семье и хобби, а не работе	Отрицательная реакция друзей и знакомых на подобные изменения. Вполне может оказаться, что они являются приверженцами жесткого построения карьеры и могут просто не понять подобного поступка. Реакция может быть самой разнообразной: от легкого недоумения до полного неприятия
Позволяет найти себя (по статистике, около 75 % всех людей занимаются нелюбимым делом), дает возможность заняться тем, что действительно интересно	Отсутствие промежуточного контроля при выполнении различных этапов работы

Надо понимать, что профессиональный дауншифтинг возможен только для достаточно успешных людей [11].

По продолжительности дауншифтинг бывает как временным, так и постоянным, и поэтому различают несколько видов дауншифтеров – людей, которые осознанно выбрали такой тип карьеры, как дауншифтинг:

фрилансеры, то есть те, кто работает дома. Эти люди – "вольные стрелки", у них нет начальства (есть заказчики), они могут параллельно выполнять несколько проектов. С развитием Интернета поиск заказчиков упростился, много фрилансеров работают на заказчика из другой страны. Поскольку сейчас уже довольно распространен беспроводной Интернет, то некоторые из них переезжают за город в частные дома;

"классические" дауншифтеры – люди, достигшие определенного положения в обществе и бизнесе, которые могли бы быть как собственниками бизнеса, так и топ-менеджерами, но в какой-то момент решили изменить свои приоритеты. Живут такие люди или за счет процентов от своего бизнеса, или начинают фермерствовать, или открывают новый бизнес по месту жительства, например, "зеленый туризм";

"псевдо-дауншифтерами" являются работники, которые понимают, что их интересует другое направление деятельности, и поэтому приходится начинать все "с нуля" в новой сфере;

"невольные дауншифтеры", ими стали не по собственной воле, а после кризиса 2008 года. Это те, которые, потеряв высокооплачиваемую работу, просто вынуждены или съезжать с кредитных квартир и отдавать банкам кредитные машины, или, не имея средств на жилье в городе, перебираются за город и ищут альтернативные пути для существования. Как вариант – люди сдают свое жилье в городе, а сами живут в селе.

В целом можно рассматривать дауншифтинг не как шаг вниз по карьерной лестнице, а как новый карьерный виток: в новом направлении и с возможностью учесть и избежать старых ошибок. Но, как и к построению любой карьеры, к нему нужно подходить обдуманно [7].

Виды деятельности к которым применим дауншифтинг: писатель, художник, архитектор, программист, швея, маникюрщик, массажист и др.

Однако следует отметить, что массовое распространение дауншифтинга и его становление как трудового поведения работников является достаточно опасным для предприятий. Ведь потеря квалифицированных работников, которые вдруг решили "отдохнуть от всего", для них слишком затратна. Поэтому чрезвычайно важно вовремя распознать потенциального дауншифтера и принять меры, чтобы удержать ценного работника в организации [7].

В перспективе дальнейших научных исследований в данном направлении – разработка механизма применения дауншифтинга в карьерном процессе.

Научн. рук. Мишина С. В.

Литература: 1. Дауншифтеры. Возврат к себе. Сообщество дауншифтеров [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.down-shifters.ru/>. 2. Ермакова С. Дауншифтинг: социально-психологический феномен / С. Ермакова // Мониторинг общественного мнения, 2012. – № 6 (112). – С. 97–107. 3. Приходько А. И. Дауншифтинг как социально-психологический феномен [Электронный ресурс] / А. И. Приходько. – Режим доступа : <http://psystudy.ru/index.php/num/2008n1-1/80-prikhidko1.html>. 4. Солодников В. В. Объект исследования – средний возраст человека / В. В. Солодников, И. В. Солодникова // Мониторинг общественного мнения. – 2009. – № 1 (89). – С. 166–185. 5. Мирошниченко И. Что такое дауншифтинг и апшифтинг [Электронный ресурс] / И. Мирошниченко. – Режим доступа : <http://shkolazhizni.ru/archive/0/n-5067/>. 6. Управление персоналом организации : учебник / под ред. А. Я. Кибанова. – 2-е изд., доп. и перераб. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 638 с. – (Серия "Высшее образование"). 7. Шух Т. Дауншифтинг как свободный выбор трудового поведения [Электронный ресурс] / Т. Шух. – Режим доступа : <http://argumentua.com/stati/daunshifting-kak-svobodnyi-vybor-trudovoi-povedeniya>. 8. Мокровский О. Дауншифтинг: работать меньше и жить лучше [Электронный ресурс] / О. Мокровский. – Режим доступа : <http://man.tochka.net/44776-kuda-ubegayut-daunshiftery/>. 9. Рубцова Т. Дауншифтинг: карьера или вечный отпуск? [Электронный ресурс] / Т. Рубцова. – Режим доступа : <http://lady.tochka.net/5030-daunshifting-karera-ili-vechnyy-otpusk/>. 10. Дауншифтинг: в деньгах ли богатство // Сайт издания "Работа и Карьера". – Режим доступа : <http://www.jobs.ua/articles/11/1313/>. 11. Стариков М. Дауншифтинг: вниз по карьерной лестнице / М. Стариков // Управление персоналом – Украина. – 2012. – № 8 (227). – С. 29–30.

УДК 005.953.2:316.613

Савченко Д. И.

Магистр 1 года обучения
факультета экономики и права ХНЭУ им. С. Кузнеця

ВЛИЯНИЕ ДИХОТОМИЙ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. Выявлены основные преимущества и недостатки в работе людей с преобладанием различных дихотомий. В статье рассмотрена сущность понятия "дихотомия" и определено ее влияние на эффективность трудовой деятельности.

Анотація. Виявлено основні переваги і недоліки в роботі людей з переважанням різних дихотомій. У статті розглянуто сутність поняття "дихотомія" і визначено її вплив на ефективність трудової діяльності

Annotation. The basic advantages and disadvantages in the work of people with different dichotomies were described. The essence of the concept "dichotomy" was studied and its influence on the efficiency of work was determined.

Ключевые слова: соционика, дихотомии, интраверт, экстраверт, рационал, иррационал, логик, этик, сенсорик, интуит, преимущества и недостатки дихотомий.

Проблема преимуществ и недостатков людей с различных точек зрения обсуждается достаточно давно, но с точки зрения соционики относительно недавно, поскольку она является молодой наукой, основанной Аушрой Аугустиновичюте в 70-х годах 20 века. Ее работы основаны на работах швейцарского психиатра Карла Юнга, который в начале двадцатого века предложил модель психосоциотипологии [1], в которой выделил восемь соционических пар дихотомий.

Актуальность выбранной темы подтверждается тем, что соционику сегодня широко используют для профориентации и подбора персонала, в психологическом и семейном консультировании. Также она эффективна при решении проблем взаимоотношений в рабочем коллективе. Кроме того, знание индивидуальных особенностей типа личности работника помогает наиболее полно раскрыть свои таланты и защитить уязвимые места, преодолеть барьеры к раскрытию творческой индивидуальности и выявить причины стрессов и проблем.

© Савченко Д. И., 2014



Для работников кадровых служб, предпринимателей, менеджеров, руководителей предприятий знание основ соционики позволяет правильно вести деловые переговоры, предвидеть действия конкурентов.

Целью данной статьи является выявление преимуществ и недостатков людей с преобладанием различных дихотомий для того, чтобы в дальнейшем эти данные могли использоваться менеджерами украинских предприятий.

Изучением проблем сущности соционических дихотомий и их типов занимались такие отечественные и зарубежные ученые, как: А. Аугустинавичюте, Букалов А. В., Карпенко О. Б., Чикирисова Г. В., Васильев В. Н., Рамазанова А. П., Богомаз С. А., Горенко Е. А., Толстиков В. И., Гуленко В. В., Прокофьева Т. Н., Удалова Е. А., Рейнин Г. Р., П. Ципин, Кичаев А. А. [2 – 10].

Для начала необходимо привести определение такого понятия, как дихотомия и привести перечень дихотомий. Дихотомия в соционике – это пары взаимоисключающих признаков психики людей. Для определения социотипа человека выделяют четыре пары дихотомий [2]:

- рациональность – иррациональность;
- экстраверсия – интроверсия;
- логика – этика;
- сенсорика – интуиция.

Далее в таблице на основании изучения литературных источников [1 – 2; 10 – 13] автором сформулированы основные преимущества и недостатки персонала, у которых преобладает тот или иной тип дихотомии.

Таблица

Преимущества и недостатки в работе людей с преобладанием различных дихотомий

Дихотомический тип	Преимущества	Недостатки
1	2	3
Рационалы	легко справляются с планированием (умеет спланировать свою деятельность и последовательно выполнять задания в срок)	трудно дается деятельность в условиях неопределенности, в экстремальных ситуациях могут растеряться
	спокойно относятся к однообразной работе [12]	злятся, когда ситуация заставляет пересматривать планы
	легко приводят в соответствие запланированные дела и ресурсы, необходимые для их осуществления	тяжело работать в условиях, где они не в состоянии навести порядок и контролировать его
	любят порядок и контроль над ситуацией	
	имеют четко поставленную цель, в случае невозможности ее достижения меняют лишь способ ее достижения	
	новую информацию изучают "от А до Я" (этот момент является положительным в случаях, когда информация очень важна и ее действительно нужно тщательно изучить, не упустив ни одного слова)	ознакомление с новой информацией может занимать много времени (этот недостаток имеет место, если информация не является очень важной)
	работоспособность не зависит от настроения [12]	
	скрупулезное выполнение поставленных задач [13]	негативно реагируют на необходимость часто переключаться с одного дела на другое
Иррационалы	высокая психическая подвижность	им тяжело работать в условиях излишней регламентации, стабильности
	постоянно ищут новые подходы к выполнению привычной работы	однообразие и монотонность в работе угнетает
	в непредвиденных обстоятельствах действуют быстро, гибко и эффективно	работоспособность зависит от настроения отсутствие планирования деятельности
	не имеют четко поставленной цели в случаях, когда нужно уметь переключаться с одной цели на другую без особых потерь для человека	не имеют четко поставленной цели, когда в деятельности предприятия нужно эффективное целеполагание

1	2	3
	легко переключаются с одного дела на другое, могут одновременно выполнять несколько дел [13]	им нужна свобода выбора, возможность ориентироваться по обстоятельствам не доводят начатое до конца, часто переключаются на другое дело
Экстраверты	ориентированы на контакты с большим количеством людей, на активное влияние на них [13]	им тяжело решать задачи, требующие глубинной обработки
	могут одновременно выполнять несколько дел	не могут абстрагироваться от мелочей, отвлекающих их внимание [11]
	склонны к решению масштабных задач	
Интроверты	легко переключаются с одного дела на другое	
	склонны глубоко прорабатывать материал	им трудно выполнять одновременно несколько задач
	контролируют выбор информации, воспринимаемой ими [11]	предпочитают подстраиваться к ситуации, избегают активного влияния на нее
Логика	умеют сосредоточиться на главном	им нелегко руководить большим количеством людей [13]
	способны принимать объективные, логические решения независимо от личных симпатий	слабо разбираются в человеческих взаимоотношениях, ощущениях и эмоциях
	могут сохранять спокойствие и здравый ум в нестандартных ситуациях	отсутствие структурированности информации мешает логикам ее запоминать
	хорошо анализируют, структурируют информацию	
	доказывают с помощью фактов	если доказательные факты отсутствуют, логику тяжело уговорить кого-то без них
в своих действиях ориентированы на последствия		
Этики	хорошо разбираются в человеческих отношениях, эмоциях	решения принимаются на основе эмоций
	могут манипулировать человеческими эмоциями, оказывать влияние на людей, уговаривать, внушать оптимизм	качественно выполнять работу мешает излишняя углубленность в детали, мелочи
	умеют расположить к себе собеседника	легковнушаемы: мнения окружающих могут быть основой для принятия ими решений [11]
Сенсорики	проявляют себя в условиях стабильности, надежны и устойчивы	нерешительны и неуверены в себе
	прагматичны и конкретны	с подозрением относятся к новому
	усидчивы	не любят торопиться, предпочитают делать все качественно и проигрывают в скорости [13]
	нацелены на принятие решений	в новом обращают внимание на форму (внешний облик), а не на содержание
Интуиты	обеспечивают комфорт себе и окружающим	чувствительны к комфорту и уюту, если этого нет, то они будут затрачивать много усилий, чтобы это создать
	развито воображение, фантазия, абстрактное, ассоциативное мышление	нацелены на размышления
	проявляют себя в ситуациях неопределенности, применяют нестандартные методы решения	не усидчивы
	могут обрабатывать много информации поверхностно, не углубляясь в конкретику	нет склонности к ручному труду
	умеют учитывать фактор времени	не нравится монотонная, рутинная работа
	в явлениях и ситуациях окружающей действительности обращают внимание на их глубинное содержание	им тяжело тщательно перерабатывать данные
		им тяжело оставаться в реальном времени, часто мысли уходят в прошлое и будущее

Исходя из таблицы можно отметить, что у каждого типа дихотомии есть ряд преимуществ и недостатков. Задача руководителя предприятия – назначать на должности таким образом, чтобы их преимущества использовались максимально, и чтобы при этом не возникало необходимости использовать недостатки подчиненных.



Также стоит отметить, что в зависимости от недостатков работников подбирается методика и направления их обучения. Например, если слабостью менеджера является отсутствие способностей к эффективной коммуникации, а она все-таки нужна, то его целесообразно отправить на курсы по развитию данного умения. Примеры направленности обучения в зависимости от преобладающей дихотомии представлены на рисунке.



Рис. Направленность обучения в зависимости от дихотомии

Также нужно понимать, что каждый недостаток может быть и преимуществом работников. Так, например, такое преимущество интроверта, как умение и склонность к глубокой обработке информации может быть недостатком в случае, если обрабатывать нужно очень большой массив информации и нет необходимости углубляться в подробности. То же самое касается многих других "плюсов" и "минусов" преобладания различных дихотомий.

Таким образом, в данной статье были приведены основные преимущества и недостатки в работе людей с преобладанием различных дихотомий. Разбиение персонала на дихотомические типы позволит менеджеру по персоналу и руководителю предприятия использовать преимущества подчиненных и определить направления их развития, исходя из их недостатков, а также эффективнее выполнять работу по самым различным направлениям управления персоналом.

Научн. рук. Лаптев В. И.

Литература: 1. Самыгин С. И. Психология управления : учебн. пособ. / С. И. Самыгин, Л. Д. Столяренко. – Ростов н/Д : Изд. "Феникс", 1997. – 512 с. 2. Аугустинавичуте Аушра. Соционика: психотипы, тесты / Аушра Аугустинавичуте ; сост. Л. Филиппов. – СПб : Terra Fantastica, 1998. – 416 с. 3. Букалов А. В. Формирование оптимальных рабочих коллективов: принцип золотого сечения и критерий стабильности / А. В. Букалов, О. Б. Карпенко, Г. В. Чикирисова // Соционика, ментология и психология личности. – № 1. – 2001. – С. 48–57. 4. Васильев В. Н. Познай других – найди себя (Лекции о психологических типах и их от-

ношениях) / В. Н. Васильев, А. П. Рамазанова, С. А. Богомаз. – Томск : Изд. ТГУ. – 1996. – 185 с. 5. Горенко Е. А. Природа собственного "Я" / Е. А. Горенко, В. И. Толстикова. – М. : Армада-пресс. – 2002. – 288 с. 6. Гуленко В. В. Менеджмент слаженной команды: Соционика и социоанализ для руководителей / В. В. Гуленко. – 2-е изд. – М. : Астрель, 2003. – 282 с. 7. Прокофьева Т. Н. Типология К. Г. Юнга и ее развитие на Западе / Т. Н. Прокофьева, Е. А. Удалова. // Соционика, психология и межличностные отношения. – № 9. – 1998. – С. 37–45. 8. Рейнин Г. Р. Соционика: Типология. Малые группы / Г. Р. Рейнин. – СПб. : Образование-Культура, 2005. – 240 с. 9. Цыпин П. Соционические пьесы и сцены / П. Цыпин, И. Ловцов – М. : Черная белка, 2005. – 96 с. 10. Кичаев А. А. Соционическая типология в деловом общении. Психотипы партнеров. Деловой мир / [Электронный ресурс] / А. А. Кичаев. – Режим доступа : <http://delovoymir.biz/ru/columns/1732/>. 11. Филатова Е. С. Искусство понимать себя и окружающих / Е. С. Филатова. – СПб. : Дельта, 1999. – 368 с. 12. Спонтанное планирование для тех, кто ненавидит тайм менеджмент [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ivanpirog.com/posts/spontannoe-planirovanie-dlya-tech-kto-nenavidit-tajm-menedzhment/>. 13. Как выбрать сотрудника по психотипу. Медиаканалы/печать [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.terra-socionika.ru/26_31.pdf.

УДК 005.952.2

Осипенко А. М.

Магістр 1 року навчання
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ЗНАЧЕННЯ ТА РОЗВИТОК ХЕДХАНТИНГУ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Анотація. Розглянуто теоретичні та практичні аспекти використання хедхантингу на вітчизняних підприємствах. Обґрунтовано роль хедхантингу в забезпеченні ефективного підбору персоналу. Проаналізовано ринок хедхантингових послуг та відмінні риси українських та західних хедхантерів.

Аннотация. Рассмотрены теоретические и практические аспекты использования хедхантинга на отечественных предприятиях. Обоснована роль хедхантинга в обеспечении эффективного подбора персонала. Проанализирован рынок хедхантинговых услуг и отличительные черты украинских и западных хедхантеров.

Annotation. The theoretical and practical aspects of headhunting at domestic enterprises are considered. The role of headhunting in providing effective recruitment is grounded. The market of headhunting services and the distinctive features of Ukrainian and Western headhunters are analyzed.

Ключові слова: хедхантинг, хедхантери, персонал.

Рекрутингові агентства і власні служби підбору персоналу підприємств у більшості випадків успішно виконують закриття стандартних вакансій, маючи достатній досвід у визначенні кваліфікації, відборі та веденні процесу адаптації фахівців масових професій. Проте як бути, якщо потрібен топ-менеджер або ексклюзивний фахівець? Відомо, що в таких випадках застосовуються технології прямого пошуку і хедхантингу, але не всі знають, у чому полягають особливості цих технологій.

Вивченням даного питання займалися такі вчені: П. Беленко, І. Клоков, С. Соловйов, Т. Хохлова, Л. Науменко, М. Табеков та ін. Усі ці вчені приділяли увагу розробці різноманітних технологій та принципів хедхантингу. Проте питання щодо його впливу на ефективність розвитку вітчизняних компаній не отримали достатнього розгляду.

Метою даної роботи є вивчення розвитку хедхантингу на ринку праці України.

Для досягнення даної мети були поставлені та вирішені завдання:

дати характеристику хедхантингу як одному з видів рекрутингу;

з'ясувати рівень використання хедхантингу в Україні;

визначити основних споживачів хедхантингових послуг;

визначити відмінні риси українських та західних хедхантерів.

Хедхантинг – це "якісний пошук", що враховує особливості бізнесу замовника, робочого середовища, ділових і особистих якостей кандидата, який організовується прямим шляхом – без



оголошення вакансії в ЗМІ. Хедхантинг, по суті, є одним з етапів процесу executive search-послуги, хоча останнім часом у діловій практиці з'явилася тенденція до синонімізації цих понять.

Прийнято вважати, що всі компанії з підбору персоналу умовно поділяються на 3 групи: рекрутингові, агентства "Executive Search" (ES) і хедхантингові (від англійського "head-hunting"). Це розділення активно підтримується саме агентствами, які відносять себе до 2-ї і 3-ї групи [1].

Хедхантинг – звичайно, не новітній, але все-таки мало поширений і, разом з тим, досить перспективний спосіб підбору особливо цінних фахівців. На сьогоднішній день це, мабуть, найефективніша технологія, яка сформувалася у відповідь на потребу в ексклюзивних кандидатах на позиції топ-менеджерів і ключових фахівців. Причому самі кандидати найчастіше не перебувають у пошуку нової роботи, і потрібно прикласти чимало зусиль для того, щоб зацікавити їх розглядом кадрової пропозиції, не кажучи про те, щоб спонукати змінити місце роботи.

У даний момент для українських менеджерів вищої ланки пріоритетним завданням кадрової політики є залучення висококваліфікованих топ-менеджерів і вузькопрофільних фахівців. В Україні затребувані сильні фахівці вищої ланки, які мають багатий синтезований потенціал, – не тільки глибоку професійну підготовку, а й великий практичний досвід управління (програмування і керування, опис і реалізація проекту тощо), та компаніям особливо необхідні фахівці середньої ланки з вузькопрофесійними знаннями і навичками. Тому проблема впровадження хедхантингу є актуальною для українських підприємств.

В Україні попит на хедхантинг пояснюється браком висококваліфікованих менеджерів і унікальних фахівців. Якщо ще п'ять років тому ці послуги пропонувалися як ексклюзивний товар від дорогих західних агентств, то зараз більшість великих українських рекрутингових агентств включили їх до списку своїх послуг. Прямий пошук співробітників і хедхантинг завжди позиціонувалися агентствами як вищий пілотаж рекрутингу. Пошук потрібних людей у конкуруючих компаніях, а потім перемотивування підходящого кандидата займають чимало сил і часу. А кожен крок на цьому шляху може бути пов'язаний з чималим ризиком відмови, необхідністю розгортати цілу серію "оперативно-слідчих" заходів, щоб дізнатися будь-яку дрібницю про кандидата, що зацікавив, і постійним балансуванням на межі аморальності. Зрозуміло, організувати цей процес, не покладаючись на досвід і можливості рекрутингових агентств, набагато складніше. Адже у випадку невдачі саме рідна компанія, а не агенція, якій за родом діяльності дозволено спокушати чужих співробітників, ризикує своєю репутацією.

Т. Хохлова вважає, що основними споживачами хедхантингових послуг є компанії двох типів:

Компанії, що вийшли зі стадії стрімкого зростання і розвитку та знаходяться на стадії стабілізації. Їх завдання полягає в оптимізації бізнес-процесів та загального менеджменту. Для утримання ринкових позицій і подальшого розвитку їм необхідно все більше професійних управлінців та висококваліфікованих спеціалістів.

Компанії, що інтенсивно розвиваються чи знаходяться на стадії становлення. Таким компаніям потрібні менеджери, що мають серйозний досвід, здібні розробляти стратегію розвитку компанії, бізнес-процеси, підтримувати цілісність команди, працювати з інвестиційними проектами, а також "вузькі" спеціалісти, що могли б бути однією з головних конкурентних переваг організації.

Хибним є уявлення про хедхантинг як виключно "переманювання" потрібного кандидата. Хедхантинг не обмежується лише "полюванням за головами", його необхідно розглядати як складний бізнес-процес, що включає в себе сукупність послідовних взаємопов'язаних операцій і процедур, що подана на рисунку.



Рис. Процес хедхантингу

Основними етапами даного процесу є: глибокий аналіз діяльності компанії та її ринку, аналіз потреб у персоналі, визначення зони пошуку кандидатів, "вербування" потенціального працівника, організація і проведення співбесіди з консультантами і роботодавцем, і, нарешті, безпосередньо укладення контракту та гарантійний супровід обраного кандидата на робочому місці.



Саме процесний підхід до реалізації процедур хедхантингу забезпечує ефективне досягнення мети – підбір висококласного спеціаліста [2].

Не дивлячись на те, що українські хедхантери у своїй роботі орієнтуються на західних, між ними все ж існують відмінності:

західні хедхантери – зазвичай більш зрілі люди, що пройшли менеджерську школу та школу життя, які приблизно у передпенсійному віці зрозуміли, що у них є якась здатність радити іншим компаніям, кого наймати і як наймати. У нас це, в основному, працівники 25 – 35 років;

за кордоном значно ширше інформаційне поле, довідники більш точні та доступні; тому пошук, наприклад, директора з маркетингу, полягає в натисканні декількох кнопок – і всі 95 маркетинг-директорів цього міста одразу з'являються на моніторі;

більш широкі технічні можливості вийти на "потрібну" людину;

внутрішній кадровий "голод" в Україні: рекрутинг без рекрутерів, хедхантинг без хантерів;

більше значення особистісного чинника, ніж технологій;

загальний кадровий "голод" в країні та дефіцит "класних" менеджерів [3].

Сьогодні зростає попит на хедхантинг. Очевидно, що зараз бізнес-середовище розвивається швидше, ніж 5 – 7 років тому, глобалізація прискорює цей процес, у зв'язку з цим посилюється конкуренція на різних ринках. Ключових менеджерів не вистачає для виконання різномірних завдань.

Компанії-лідери, які можуть заплатити за послуги хантера, платять їм, тому що не встигають виростити своїх потенційних лідерів-керівників або хочуть за допомогою "переманених" кандидатів здійснити "великий стрибок" на своєму ринку [4].

Отже, хедхантинг в Україні розвивається. Однак, не можна сказати, що він поширений – не вистачає фахівців, причому, фахівців як серед об'єктів пошуку, так і серед самих рекрутерів. Останнім просто не вистачає досвіду, і діють вони грубо та з натиском [5]. У перспективі доцільним є вдосконалення теоретичних і практичних аспектів організації хедхантингу в Українських рекрутингових компаніях.

Наук. керівн. Мішина С. В.

Література: 1. Беляев С. Хедхантинг по-українськи або хто такі мисливці за головами [Електронний ресурс] / С. Беляев. – Режим доступу : <http://www.hr-portal.ru/article/hedhanting-po-ukrainski-ili-kto-takie-ohotniki-zagolovami>. 2. Хохлова Т. П. Инновационные технологии современного персонал-менеджмента [Электронный ресурс] / Т. П. Хохлова. – Режим доступу : http://journal.kfrgteu.ru/files/1/2012_6_16.pdf. 3. Коноваленко В. Хедхантинг як один із методів підбору персоналу / В. Коноваленко, Н. Підлужна // Матеріали VIII Міжнародної науково-теоретичної конференції молодих вчених і студентів "Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку виробничої сфери" : у 2-х т. – Т. 1. – Донецьк : ДВНЗ "Донецький національний технічний університет", 2011. – С. 112–113. 4. Комаров А. Head Hunting как Искусство перевоплощения и умения соблазнять [Электронный ресурс] / А. Комаров. – Режим доступу : <http://www.navigator.lg.ua/arts.php?mode=r&art=r0033>. 5. Науменко Л. М. Хедхантинг в управлінні персоналом на етапі сучасного розвитку економічної науки [Електронний ресурс] / Л. М. Науменко. – Режим доступу : <http://intkonf.org/naumenko-lm-hedhanting-v-upravlinni-personalom-na-etapi-suchasnogo-rozvitku-ekonomichnoyi-nauki/>.

УДК 005.32:331.101.3

Шовчко Г. В.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

КЛАСИФІКАЦІЯ МЕТОДІВ МОТИВАЦІЇ

Анотація. Розглянуто основні класифікації і види методів мотивації персоналу, які були розроблені вченими-економістами і використовуються на сучасних підприємствах. Проведено аналіз цих класифікацій, виявлено схожі риси та основні відмінності між ними.

Аннотация. Рассмотрены основные классификации и виды методов мотивации персонала, которые были разработаны учеными-экономистами и используются на современных предприятиях. Проведен анализ этих классификаций, обнаружены схожие черты и основные различия между ними.

© Шовчко Г. В., 2014



Annotation. The article describes the main types of classifications and methods of personnel motivation developed by economic scientists and used at modern enterprises. Analysis of these classifications is done, similar features and key differences between them are found.

Ключові слова: мотивація, матеріальна мотивація, нематеріальна мотивація, класифікація.

В умовах функціонування ринкової системи господарювання підприємства змушені постійно підтверджувати свою конкурентоспроможність. У зв'язку з цим виникає необхідність підвищувати внесок кожного працівника у досягнення цілей підприємства. Тому одним із головних завдань кожного суб'єкта господарювання стає пошук ефективних способів управління працею, що забезпечують активізацію людського фактора. Тобто перед підприємствами постає завдання ефективної реалізації мотивації персоналу – однієї із функцій менеджменту. Наявність у працівників належної професійної підготовки, навичок та досвіду ще не є гарантією високої ефективності праці, бо "локомотивом" їх активної трудової діяльності є саме мотивація.

Проблематика мотивації висвітлена в роботах таких зарубіжних та вітчизняних вчених: К. Альдерфер, В. Врум, Ф. Герцберг, Д. МакГрегор, Д. МакКлелланд, А. Маслоу, Є. Аметистов, В. Даянюк, А. Егоршин, А. Єськов, А. Злотников, А. Колот, О. Крушельницька, М. Лукашевич, С. Маврін та ін.

Метою даної статті є дослідження існуючих класифікацій методів мотивації, виявлення відмінностей між ними та їх узагальнення.

У науковій літературі немає однозначного підходу до визначення поняття мотивації, оскільки кожен вчений закладає в нього своє розуміння. Так, Наумов А. І визначає мотивацію як сили, що існують внутрішньо і поза людиною, які пробуджують у ній ентузіазм і завзятість. Л. Річард вважає, що мотивація – це сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до діяльності, задають межі і форми діяльності і надають цій діяльності направленість, орієнтовану на досягнення визначених цілей. М. Мескон та М. Альберт трактують мотивацію як процес спонукання себе й інших до діяльності для досягнення особистих цілей і цілей організації [1].

Можна дійти висновку, що мотивація – це процес активізації мотивів людини, спрямований на досягнення цілей як працівника, так і підприємства.

Високий рівень мотивації є важливим фактором зростання успіху підприємства, адже саме персонал є рушійною силою в досягненні поставлених цілей, яких неможливо досягти, якщо робітники не зацікавлені в кінцевих результатах роботи, не забезпечують повної трудової віддачі.

Нині існує безліч методів мотивації, які дозволяють сформувати ефективну систему мотивації.

Залежно від орієнтації впливу на ті чи інші потреби виділяють такі групи методів: економічні, організаційно-адміністративні, соціально-психологічні [2].

Економічні методи, зумовлені економічними стимулами. Вони орієнтовані на виконання певних показників або завдань, а також на здійснення після їх виконання економічної винагороди за результати роботи. Використання економічних методів пов'язане з формуванням плану роботи, контролем за його здійсненням, а також економічним стимулюванням праці, тобто з раціональною системою оплати праці, що передбачає заохочення за певну кількість і якість праці та застосування санкцій за невідповідну його кількість і недостатню якість.

Організаційно-адміністративні методи, які засновані на директивних вказівках. Ці методи базуються на владній мотивації, заснованій на підпорядкуванні закону, правопорядку, старшому за посадою тощо, яка спирається на можливість примусу. Вони охоплюють організаційне планування, організаційне нормування, інструктаж, розпорядництво, контроль.

Соціально-психологічні методи, які застосовуються з метою підвищення соціальної активності співробітників. За допомогою цих методів впливають переважно на свідомість працівників, на соціальні, естетичні, релігійні й інші інтереси людей і здійснюють соціальне стимулювання трудової діяльності.

Дана класифікація методів мотивації є класичною. Але різні вчені виділяють модифіковані класифікації, доповнюють та ускладнюють їх. Так, А. Брас запропонував в середині адміністративних методів виділяти три підгрупи: організаційні, що підрозділяються на регламентування, нормування та інструктування; розпорядчі та дисциплінарні [3].

Розпорядчі методи застосовуються при необхідності втрутитися в процес виробництва й управління для усунення існуючих відхилень або реалізації можливостей. Вони здійснюються у формі: наказу, постанов, розпоряджень, вказівок. Дисциплінарний вплив регламентується КЗпП і застосовується у разі невиконання працівником своїх функціональних обов'язків.

Шапіро С. А. виділяє дві основні групи методів (рисунок) перша – методи матеріальної мотивації, які поділяються на грошові та негрошові, друга – методи нематеріальної мотивації. Грошові методи включають заробітну плату, відрахування від прибутку, доплати, надбавки, компенсації, пільгові кредити. Негрошові методи поділяються на: соціальні (медичне страхування та обслуговування, путівки, харчування, сплата транспортних витрат) і функціональні (покращення умов праці та організації праці). Методи нематеріальної мотивації поділяються на соціально-психологічні (психологічне та суспільне визнання, підвищення престижу), творчі (підвищення кваліфікації, стажування, тренінги, відрадженьня) та вільний час (додаткова відпустка, гнучкий графік роботи) [4].

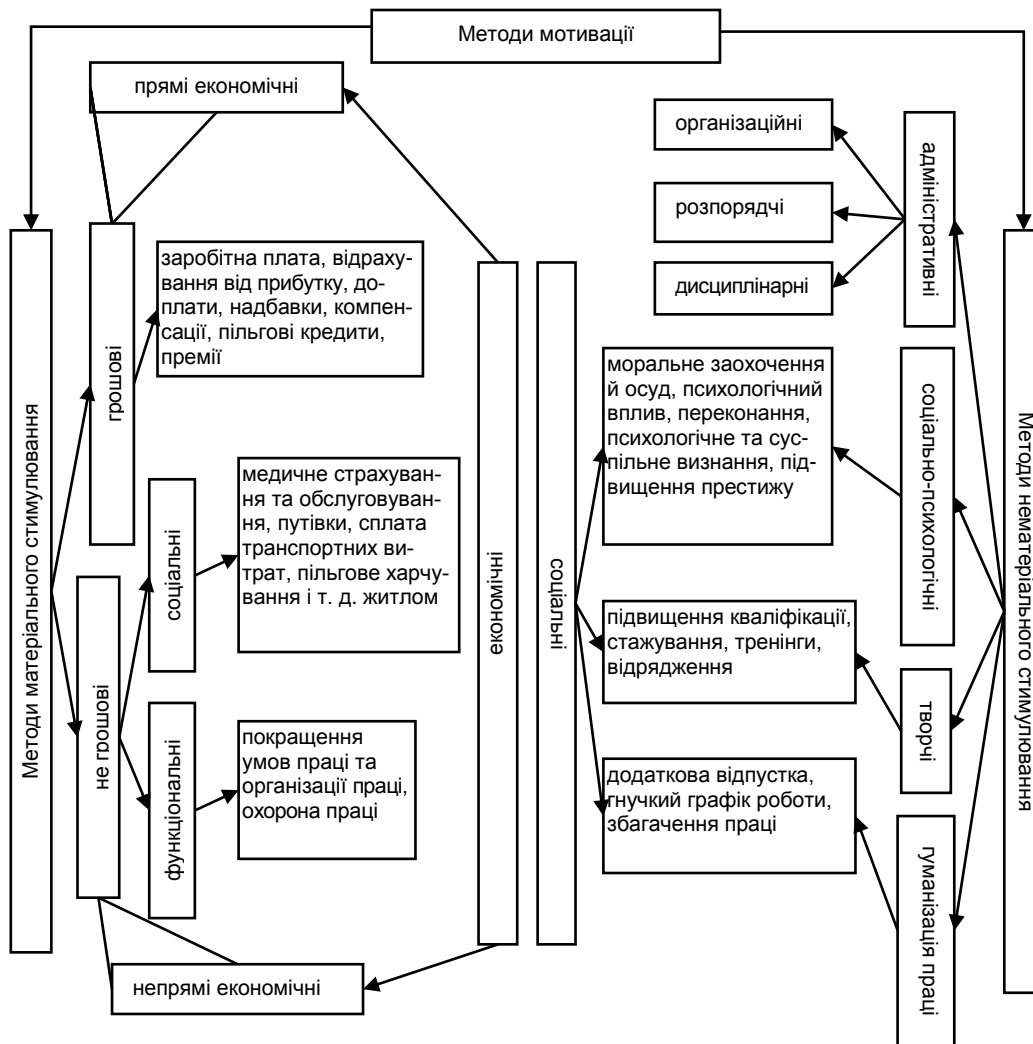


Рис. Методи мотивації

У практиці господарювання застосовується загальновиробнича класифікація методів мотивації, яка виглядає таким чином: прямі економічні методи (відрядна оплата, погодинна оплата, премії за раціоналізацію, участь у прибутках, оплата навчання, виплати за максимальне використання часу), непрямі економічні (пільгове харчування, доплати за стаж роботи, пільгове користування житлом або транспортом тощо) та соціальні або негрошові методи (збагачення праці, гнучкі робочі графіки, охорона праці, просування у службовій діяльності, участь у прийнятті рішень на більш високому рівні та ін.) [5].

Розглянувши наведені класифікації, можна зробити висновок, що вони дуже подібні і розбіжність між ними лише у назвах. На рисунку подана систематизація класифікаційних ознак методів мотивації, серед яких можна виділити дві великі групи: методи матеріального і нематеріального стимулювання. У першому випадку заохочення працівників у будь-якому разі передбачає фінансові витрати, які можуть приймати різну форму. У другому – підприємство не несе витрати на мотивацію працівників, або вони незначні. Так, методи матеріального стимулювання одночасно є економічними, які поділяються на прямі економічні, або грошові, і непрямі економічні, або негрошові методи. Основою цієї групи методів є грошова винагорода (заробітна плата, премії, надбавки та ін.) або винагорода, що надається працівнику не в грошовій формі (оплата путівок, проїзду, харчування і т. д.). Вони орієнтовані на матеріальні мотиви працівників: прагнення достатку, певного рівня добробуту. Працівники зацікавлені в збільшенні свого трудового внеску з метою отримати вищу заробітну плату. Тому система матеріальної мотивації повинна будуватись на принципах індивідуальності винагород – залежності розміру оплати праці від індивідуальних результатів – а також на наявності єдиної системи формування матеріальних винагород.

Група нематеріальних методів стимулювання, у першу чергу, спрямована на задоволення мотиву збереження соціального статусу в трудовому колективі [5]. У цій групі можна виділити адміністративні методи та соціальні. Основою адміністративних методів є відносини влади, а також дотримання регламенту підприємства. Вони реалізуються через нормативні, розпорядчі, організаційні документи. Соціальні методи включають соціально-психологічні, які спрямовані на створення сприятливого морально-психологічного клімату в колективі, формування корпоративної культури, задо-



волення потреб працівників у визнанні тощо; творчі, які пов'язані з професійним розвитком робітника; вільний час, тобто встановлення гнучких режимів праці, надання додаткового відпочинку.

Таким чином, головною мотивуючою силою для здійснення трудової діяльності є потреби, які для однієї людини є актуальними, а для іншої – ні. Тому наведені методи мотивації повинні використовуватись на практиці на основі індивідуального підходу, також необхідно проводити моніторинг щодо зміни потреб працівників, оскільки вони характеризуються динамічністю і постійно змінюють один одного. Ефективне застосування методів мотивації дозволить сформувати вигідне партнерство як для роботодавця, так і для працівника.

Наук. керівн. Лаптев В. І.

- Література:** 1. Галіченко О. В. Підходи до визначення категорії "мотивація" [Електронний ресурс] / О. В. Галіченко. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/vsna/ekon/2010_5_1/Galichenko.pdf.
2. Мельничук І. В. Современные методы мотивации персонала в организации [Электронный ресурс] / И. В. Мельничук. – Режим доступу: http://www.sbmt.bsu.by/Data_RUS/ContBlocks/01116/Meljnichuk.pdf.
3. <http://www.vselekcii.ru/mened-market/upravpersom/page,7,47-kurs-lekcii-upravlenie-personalom-aa-brass.html>.
4. Шапиро С. А. Мотивация персонала / С. А. Шапиро. – М.: ГроссМедиа, 2008. – 150 с. 5. Фоміна В. Мотивація працівників виробничої сфери / В. Фоміна // Управління розвитком. – № 4. – 2013. – С. 19–20.
6. <http://studentbooks.com.ua/content/view/191/39/1/2/>.

Гергель А. Ю.

УДК 336.773

Магістр 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

НАПРЯМИ АНАЛІЗУ ЯКОСТІ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКУ

Анотація. Визначено сутність поняття "кредитний портфель", обґрунтовано необхідність управління якістю кредитного портфеля банку, а також описано основні напрями його аналізу, розглянуто показники, які відображають спрямованість кредитної політики банківської установи.

Аннотация. Определена сущность понятия "кредитный портфель", обоснована необходимость управления качеством кредитного портфеля банка, а также описаны основные направления его анализа, рассмотрены показатели, которые отражают направленность кредитной политики банковского учреждения.

Annotation. The essence of the term "credit portfolio" was defined. The need to manage the bank's loan portfolio quality was justified. The main directions of its analysis, indexes which represent the orientation of the bank establishment credit policy are considered.

Ключові слова: якість кредитного портфеля, резерви, кредитний ризик, напрями аналізу кредитного портфеля, кредитна політика.

Кредитна політика, що проводиться сучасними банками, знаходиться під впливом багатьох факторів, обумовлених особливостями економічної та політичної ситуації в країні. Під впливом цих же факторів складаються й особливості механізму кредитування, і вибудовування кредитних відносин банків і позичальників, які з часом і зміною економічних умов розвиваються і набувають нових особливостей.

Вивченню питань організації кредитної діяльності банків присвячено значну кількість праць вітчизняних і зарубіжних економістів, що характеризує важливе місце даної проблеми у числі пріоритетів банківської діяльності та обґрунтування шляхів її оптимізації. Суттєві надбання у дослідженні цих питань належать таким вітчизняним вченим, як: Васюренко О. В., Вітлінський В. В., Гальчинський А. С., Гуцал І. С., Дзюблук О. В., Заруба Ю. А., Івасів Б. С., Кириченко О. А., Лагутін В. Д., Луців Б. Л., Мороз А. М., Примостка Л. О., Савлук М. І., Чайковський Я. І. та ін.

Проте відзначаючи безсумнівну цінність та значимість проведених наукових досліджень, потрібно вказати, що недостатня увага, приділена основним засадам управління кредитним портфе-

© Гергель А. Ю., 2014

лем банку та напрямам аналізу якості кредитного портфеля, особливо у нестабільних умовах перехідної економіки [1].

Саме тому метою статті є визначення та обґрунтування основних напрямів аналізу якості кредитного портфеля банку.

У даний час у рамках створення банками систем управління ризиками, особливої актуальності набула проблема адекватної оцінки кредитного ризику – ризику невиконання клієнтом банку своїх кредитних зобов'язань перед ним. Пріоритетним напрямом у системі оцінки банківських ризиків і, зокрема, кредитного ризику є перевірка якості кредитного портфеля банку та кредитної політики, які, у свою чергу, відображають рівень і якість керівництва банком.

Згідно із Положенням НБУ "Про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями" кредитний портфель – сукупність усіх банківських позик, що структуровані за певними параметрами відповідно до завдань визначеної банком кредитної політики [2].

Якість кредитного портфеля банку відображає відповідність структури його кредитних вкладень базовим принципам організації кредитування з точки зору забезпечення поверненості, строковості та платності наданих у тимчасове користування грошових коштів. Ці параметри загалом характеризують ступінь кредитного ризику та дохідність позичкових операцій банку, що є стратегічними цілями його кредитної політики. Отже, якість кредитного портфеля банку означає формування такої його структури, яка забезпечувала б належний рівень його ліквідності та максимальний рівень дохідності банківської установи за мінімального рівня кредитного ризику.

Необхідність проведення банками аналізу якості кредитного портфеля та контролю за ним зумовлена, головним чином, зміщенням банківських пріоритетів у бік якісного аналізу видаваних кредитів і розвитку систем управління ризиками.

У системі управління банком, зокрема якістю кредитного портфеля, є дуже важливим продуманий і зважений підхід до визначення кредитної і відсотковою політики. Не завжди темпи зростання доходів від проведення кредитних операцій відповідають темпам нарощування обсягів кредитування клієнтів, це може бути пов'язано з неадекватною оцінкою банком кредитного ризику.

Непродумана політика управління може призвести до погіршення якості банківських активів, у тому числі, кредитів. У свою чергу, неповернені позичальниками кредити і несплачені відсотки впливають на зменшення відсоткового доходу банку, що зумовлюється додатковими відрахуваннями в резерви на покриття витрат, зростанням банківських витрат та зниженням прибутку. Під час створення додаткових резервів відбувається відволікання грошових ресурсів з банківського обігу, які можуть бути направлені на кредитування, що впливає на зміну балансу ліквідності банку.

З метою виявлення резервів підвищення ефективності кредитної діяльності за умови запланованого рівня дохідності та допустимого рівня ризику банки проводять аналіз кредитного портфеля, який здійснюється у двох напрямках [1]:

- 1) аналіз структури та динаміки кредитного портфеля;
- 2) якісний аналіз кредитного портфеля.

Виділені напрями аналізу кредитного портфеля банку, для зручності, слід подати у вигляді схем, що наведені далі (рис. 1 та 2).

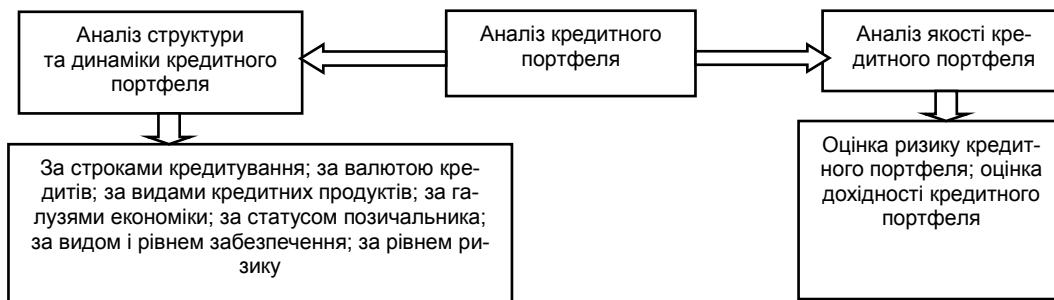


Рис. 1. Напрями аналізу кредитного портфеля банку

Аналіз структури та динаміки кредитного портфеля здійснюється за допомогою методик горизонтального і вертикального аналізу за такими параметрами, як строк кредитування, валюта кредитів, види кредитних продуктів, галузі економіки, статус позичальника, вид і рівень забезпечення, рівень ризику.

Горизонтальний аналіз дає можливість дослідити динаміку кредитного портфеля банку в цілому та його окремих статей. У процесі використання цього виду аналізу розраховується абсолютний приріст, темпи приросту окремих статей за ряд періодів і визначаються тенденції їх розвитку.

Вертикальний аналіз ґрунтується на структурному дослідженні кредитного портфеля. У процесі такого аналізу визначається частка окремої статті в загальній сумі кредитного портфеля. Під час аналізу кредитного портфеля у розрізі строків кредитування особливу увагу приділяють частці прострочених, пролонгованих і сумнівних кредитів [3].

Далі слід розглянути показники, які використовуються для оцінки ризику та дохідності кредитних операцій банку (рис. 2).

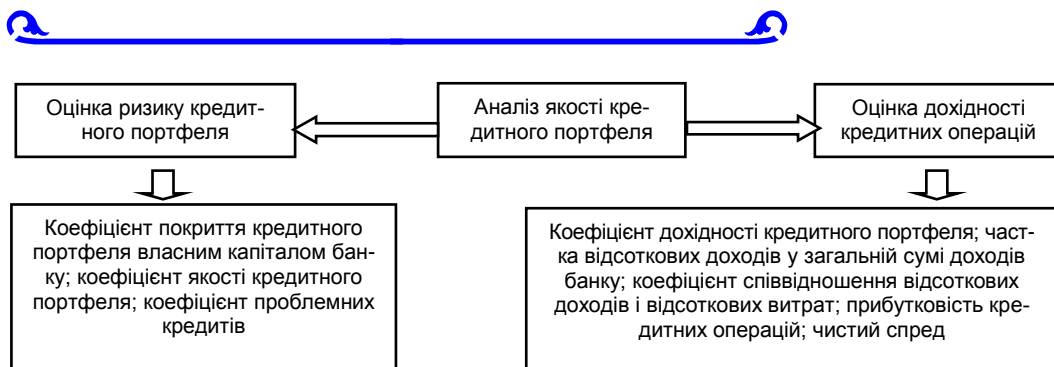


Рис. 2. Показники оцінки ризику та дохідності кредитних операцій банку

Для оцінки якості кредитів, які утворюють кредитний портфель банку, можуть, крім розглянутих, використовуватись й інші показники, які відображають спрямованість кредитної політики банківської установи. Зокрема у їх числі можна зазначити такі: обсяг і динаміка проблемних кредитів; величина і структура позичок, за якими не сплачують відсотки; обсяг кредитних угод, укладених з інсайдерами; величина крупних кредитів (розмір яких перевищує 5 % капіталу банку); темпи зростання кредитних вкладень загалом і за групами кредитів, класифікованими залежно від їхньої якості; частка недоотриманих процентів за наданими кредитами в загальному обсязі відсоткових доходів банку [4].

Загалом запропоновані показники мають бути порівняні з певними критеріальними значеннями, які може розробити банк на основі статистичного ряду фактичних значень кожного коефіцієнта за минулі періоди. При цьому оцінку якості кредитного портфеля банку можна зробити на основі порівняння фактичного значення окремих показників зі світовими стандартами або стандартами самого банку, визначеними ним у кредитній політиці, а також на підставі порівняння фактичних значень відповідних коефіцієнтів із їхніми значеннями у інших, аналогічних за розміром, банках. На цій основі керівництво банку приймає рішення щодо зміни структури кредитного портфеля з метою підвищення дохідності вкладень та оптимізації з погашення позик, що позначається на ліквідності та прибутковості банку.

Наук. керівн. Яременко О. Р.

Література: 1. Бугель Ю. Напрями удосконалення сучасних методів управління банківським кредитним портфелем / Ю. Бугель // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 2 (27). – С. 157–163. 2. Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків : Положення НБУ від 06.07.2000 р. № 279 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua. 3. Костюченко В. М. Управління кредитними ризиками у комерційному банку / В. М. Костюченко // Вісник Хмельницького національного університету. Серія "Економічні науки". – 2010. – № 1. – Т. 1. – С. 141–147. 4. Дзюблюк О. В. Механізм забезпечення якості кредитного портфеля й управління кредитним ризиком банку в період кризових явищ в економіці / О. В. Дзюблюк // Журнал Європейської економіки. – Том 9. Березень 2010. – С. 108–124.

Вербецька О. О.

УДК 336.717:336.722

Магістр 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

КОМПЛЕКСНЕ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ І ПАСИВАМИ

Анотація. Розглянуто систему комплексного управління активами і пасивами банку як механізм збільшення ефективності діяльності банків. Доведено, що система комплексного управління активами і пасивами зводиться до взаємозалежного і взаємопов'язаного використання аналізу, планування та контролю, при цьому деталізація методів управління впливає з обраних інструментів і стратегічних завдань діяльності банку.

Аннотация. Рассмотрена система комплексного управления активами и пассивами банка как механизм увеличения эффективности деятельности банков. Доказано, что система комплексного управления активами и пассивами сводится к взаимозависимому и взаимосвязан-

© Вербецька О. О., 2014

ному використанню аналізу, планування та контролю, при цьому деталізація методів управління слідує із вибраних інструментів та стратегічних задач діяльності банку.

Annotation. A system of integrated asset and liability management as a mechanism for increasing the efficiency of the banks was considered. The system of integrated asset and liability management is found to be limited to the use of interdependent and interrelated analysis, planning and control, while detailing the methods of control depends on the selected tools and strategic objectives of the bank.

Ключові слова: управління активами і пасивами, елементи системи комплексного управління, структурний аналіз, коефіцієнтний аналіз.

Банківська система є одним із найважливіших і невід'ємних елементів ринкової економіки. Банки виступають посередниками у перерозподілі капіталів, істотно підвищують загальну ефективність виробництва та сприяють зростанню продуктивності суспільної праці.

Складність і багатогранність процесу управління банком потребує комплексного підходу, що передбачає нерозривну єдність активів і пасивів, доходів і витрат, які є взаємозалежні та взаємообумовлені. Запровадження такого підходу потребує розробки методології та інструментарію комплексного управління активами і пасивами (УАП). Інтегрований підхід до оцінки бізнес-процесів сприяє вдосконаленню інформаційно-аналітичної системи банку, створенню цілісної внутрішньої нормативної бази, логічній завершеності організаційної структури банківської установи.

Таким чином, актуальність теми дисертаційного дослідження визначається необхідністю вдосконалення процесу управління комерційним банком для підвищення надійності, ефективності його діяльності, зміцнення конкурентоспроможності.

Провідне місце в дослідженні проблематики управління активами і пасивами банку належить таким вітчизняним економістам, як: О. Васюренко, Дзюблюк О. В., Гленко І. В., Кириченко О. А., Лаврушин О. І., Мешкова Є. І., Мороз А. М., Роголь С. Л., Пшик Б. І., Хміль Л. М., Савлук М. І., Сивульський М. І., Панова Г. С., Мамонова І. Д., Севрук В. Т. Проте сучасний стан банківської системи свідчить про відсутність дієвого методичного забезпечення в управлінні активами і пасивами банку, банки до нашого часу не можуть подолати наслідки кризи банківської системи 2008 року [1].

Визнаючи важливість та практичну значущість таких досліджень слід зазначити, що в цілому відчувається дефіцит глибоких теоретичних досліджень виявлення тенденцій та перспектив розвитку механізму комплексного управління активами і пасивами банку з метою збільшення ефективності їх діяльності, тому актуальність набувають подальші дослідження комплексного управління активами і пасивами банку.

Об'єктом управління активами і пасивами банку є фінансові потоки, які знаходять відображення в динамічному банківському балансі. Але, виходячи з того, що фінансові потоки є незбалансованими, слід розглядати як об'єкт управління ті ризики, що породжуються незбалансованістю активів і пасивів [2]: ризик ліквідності – це ймовірність втрат, які понесе банк, якщо не зможе задовольнити вимоги кредиторів; при ризик ліквідності головною метою управління активами і пасивами є забезпечення належного рівня ліквідності; процентний ризик – це ймовірність того, що рівень прибутковості та капіталу зменшиться внаслідок зміни ринкових процентних ставок; при процентному ризик головною метою управління активами і пасивами є прогнозування руху процентних ставок; валютний ризик – це ймовірність того, що рівень прибутковості та капіталу зменшиться внаслідок зміни валютного курсу; при валютному ризик головною метою управління активами і пасивами є передбачити валютний курс [3]. На думку Примостки Л. О. [4], при управлінні активами і пасивами вирішується питання управління ризиками, прибутковістю та ліквідністю. Завдання управління активами і пасивами – це підтримка ліквідності та забезпечення доходності, а також мінімізація ризиків.

Основними завданнями управління активами і пасивами банку є [4]: забезпечення короткострокової та довгострокової ліквідності банку і, відповідно, підтримання належного рівня його фінансової стійкості; забезпечення максимальної доходності банківських операцій, що є необхідною умовою прибутковості господарювання банку як підприємства; використання підходів до обмеження впливу ризику незбалансованої ліквідності, ризику розриву в строках залучення та розміщення коштів, валютного ризику; пошук оптимального співвідношення між прибутковістю та ризиком.

При такому управлінні балансом активи і пасиви розглядаються як єдине ціле. Елементами системи комплексного управління прийнято вважати: об'єкт, суб'єкт, інструменти та інформаційне забезпечення. Як і в будь-якій системі, послідовно по спіралі виконуються функції управління, а саме: планування, облік, контроль, аналіз, регулювання. Основною метою при аналізі діяльності банку є пошук шляхів підвищення ефективності роботи банку, а також максимізація його прибутку при мінімізації ризику [4]. Існують два паралельні методи проведення аналізу: структурний і коефіцієнтний.

При структурному аналізі основна увага приділяється окремим видам активів і пасивів, а також відповідним їм доходам і витратам. Його результатом є можливість оцінити рівень диверсифікації операцій, визначити силу залежності від розвитку зовнішньої економічної ситуації на різних сегментах ринку банківських послуг, зробити попередні висновки щодо ризику тих чи інших операцій. Інструментами структурного аналізу виступають ГЕП-аналіз, портфельна імунація (підбір такої комбінації активів і пасивів, яка дозволяє балансу стати нечутливим до зміни ринкових ставок), стрес-тестування (метод кількісної оцінки ризику неузгодженої позиції банку і визначення шокової величини зміни зовнішніх факторів).



Коефіцієнтний аналіз дає можливість порівняти діяльність банку з показниками по системі в цілому, по групі банків і банків-конкурентів. Найбільш вагомими показниками при даному виді аналізу є рентабельність активів, рентабельність капіталу, мінімальна маржа, достатня маржа, чистий процентний дохід, чиста процентна маржа, середньозважена ставка прибутковості і збитковості, чистий спред.

Планування банківської діяльності є процесом визначення цілей на майбутнє та розробки шляхів їх досягнення. Планування служить основою для розвитку внутрішньої банківської системи з урахуванням впливу зовнішніх чинників і є однією з важливих функцій банківського менеджменту, забезпечуючи перетворення цілей, завдань і дій з їх виконання на конкретні абсолютні та відносні показники і нормативи, щодо яких необхідно діяти банку в плановому періоді.

Система фінансового планування в банку є сукупністю стратегічного, тактичного та оперативного планування. Контроль при управлінні активами і пасивами призначений для реалізації функції зниження ризиків. Внутрішній контроль у банку слід розглядати як розгалужену систему адміністративного, бухгалтерського та фінансового по найбільш пріоритетних напрямках діяльності, що відображаються у змінах динамічних статей балансу.

Таким чином, система комплексного управління активами і пасивами зводиться до взаємозалежного і взаємопов'язаного використання аналізу, планування та контролю, при цьому деталізація методів управління впливає з обраних інструментів і стратегічних завдань, поданих банком. Серед подальших досліджень даної тематики є доцільність розробки дієвого методичного забезпечення щодо підвищення ефективності управління активами і пасивами банку на засадах комплексності та системності.

Наук. керівн. Міщенко О. Г.

Література: 1. Шенаев А. О. Понятие финансовой устойчивости: ее показатели и условия обеспечения / А. О. Шенаев // Банковские услуги. – 2008. – № 4. – С. 26–31. 2. Фетисов Г. Г. Устойчивость банковской системы : учебное пособие / Г. Г. Фетисов. – М. : Фин. Академия, 2002. – 256 с. 3. Бобрик М. М. Финансовая устойчивость коммерческого банка / М. М. Бобрик // Банковское дело. – № 8. – 2012. – С. 32–35. 4. Управління банківськими ризиками : навч. посібн. / Л. О. Примостка, П. М. Чуб, Г. Т. Карчева та ін. ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Л. О. Примостки. – КНЕУ, 2010. – 600 с.

Мурга О. О.

УДК 336.717

Магістр 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ КЛІЄНТІВ БАНКУ

Анотація. Розглянуто сутність та основні підходи до визначення економічної категорії "кредитоспроможність позичальника", проаналізовано значення оцінки кредитоспроможності. Розглянуто основні системи оцінювання кредитоспроможності та визначено проблеми та перспективи подальших наукових розробок у сфері оцінки та аналізу кредитоспроможності клієнтів банку.

Аннотация. Рассмотрены сущность и основные подходы к определению экономической категории "кредитоспособность" заемщика, проанализировано значение оценки кредитоспособности. Рассмотрены основные системы оценки кредитоспособности и определены проблемы и перспективы дальнейших научных исследований в сфере оценки и анализа кредитоспособности клиентов банка.

Annotation. The paper considers the nature and basic approaches to determining the economic category "creditworthiness of the borrower," and analyzes the importance of assessing creditworthiness. The basic credit evaluation systems were studied and the problems and prospects of further scientific developments in the field of assessment and analysis of the creditworthiness of clients were identified.

Ключові слова: кредитоспроможність, оцінка, аналіз, система оцінювання.

© Мурга О. О., 2014



Кредитні операції є одним з основних видів банківської діяльності. Серед ризиків, на які наражається банк, кредитний ризик є одним із найвагоміших. Основними причинами виникнення вірогідності дефолту банку є надмірний кредитний ризик, пов'язаний, насамперед, з неякісною оцінкою кредитоспроможності клієнтів банку та поступового погіршення якості кредитного портфеля банку. В системі кредитних відносин банку дуже важливо правильно та об'єктивно оцінити кредитоспроможність позичальника. Достовірність оцінки істотно впливає як на результати конкретних угод, так і на ефективність кредитної діяльності банку загалом. Точність оцінки важлива і для позичальника, адже від неї залежить рішення про надання кредиту та про можливий його обсяг.

Сьогодні банки потребують розробки та впровадження дієвого, ефективного та сучасного методичного забезпечення щодо оцінки та аналізу кредитоспроможності позичальника, яке повинно враховувати динамічні процеси ринкової економіки у посткризовий період.

Дослідженню кредитоспроможності позичальників присвячено багато праць вітчизняних науковців, таких, як: Барановський О. І., Бондар О. П., Геєць В. М. Заслугують на увагу також праці російських економістів: Лаврушина О. І., Єндовицького Д. А., Бочарової І. В., Єдронової В. Н., Хасянової С. Ю.

Метою даної роботи є дослідження економічної сутності аналізу та оцінки кредитоспроможності клієнтів банку та систем оцінки кредитоспроможності, визначення проблем та перспектив подальших досліджень у цій сфері.

Так, згідно з Постановою Правління НБУ "Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків", кредитоспроможність – це наявність у боржника (контрагента банку) передумов для проведення кредитної операції і його спроможність повернути борг у повному обсязі та в обумовлені договором строки [1].

Важливість адекватної оцінки кредитного ризику підтверджує той факт, що за результатами досліджень вітчизняних і зарубіжних аналітиків, найбільш поширеною причиною банкрутства банків є саме кредитні ризики [2].

При цьому більшість авторів, зокрема Вовк В. Я., Примостка Л. О., Хмеленко О. В. та деякі інші у структурі індивідуального кредитного ризику виділяють тільки кредитний ризик щодо позичальника, способу забезпечення позики та, у підсумку, ризик кредитної угоди [3; 4].

Поділ кредитного ризику на індивідуальний і портфельний (загальний) обумовлює й необхідність розробки відповідних підходів щодо їх аналітичної оцінки з урахуванням сучасних тенденцій та національних особливостей, які, на жаль, не розглядаються у працях названих авторів. Для більш якісного розуміння проблем, які постійно постають перед комерційними банками в процесі оцінки та аналізу кредитоспроможності доцільно розглянути основні підходи до визначення поняття "кредитоспроможність". Так, у таблиці подано перелік найбільш поширених тлумачень поняття "кредитоспроможність".

Таблиця

Підходи щодо визначення поняття "кредитоспроможність позичальника"

Автори	Визначення
Лагутін В. Д. [5]	Це спроможність позичальника повністю і своєчасно розрахуватись за своїми борговими зобов'язаннями
Лаврушин О. І. [6]	Поняття трактується як здатність позичальника повністю і в строк розраховуватися за своїми борговими зобов'язаннями (основний борг і відсотки)
Постанова НБУ № 279 від 06.07.2000 р. [1]	Наявність у боржника (контрагента банку) передумов для проведення кредитної операції і його спроможність повернути борг у повному обсязі та в обумовлені договором строки
Бланк І. О. [7]	Система умов, що визначають спроможність підприємства залучати позиковий капітал і повертати його в повному обсязі в передбачені терміни
Гиляровська Л. Т. [8]	Це можливість економічних суб'єктів ринкової економіки своєчасно і в повному обсязі розраховуватись за своїми зобов'язаннями у зв'язку з неминучою необхідністю погашення кредиту
Вишняков І. В. [2]	Такий фінансово-господарський стан організації, який дає упевненість в ефективному використанні позикових засобів, здатності і готовності позичальника повернути кредит відповідно до умов кредитного договору

Аналізуючи підходи до визначення поняття "кредитоспроможність позичальника", можна зробити такі висновки. Недостатньо точно відображає суть явища спроможність повертати "капітал" чи "кредит" – позичальник має бути здатним не лише повернути "капітал" або "кредит", а й заплатити за користування ним.

Законодавчо порядок визначення кредитоспроможності позичальників нині регламентується Положенням НБУ "Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків". Положенням визначено мінімальний перелік фінансових показників, які мають обчислюватися при оцінці кредитоспроможності позичальників – юридичних осіб, а також ряд інших вимог до оцінювання кредитних ризиків [1]. Аналіз методичного



забезпечення щодо оцінки кредитоспроможності позичальників вітчизняними банками засвідчує, що окреслені вимоги здебільшого не виконуються. Результати оцінювання кредитоспроможності за чинними методиками не дають об'єктивної інформації для прийняття зважених і обґрунтованих фінансових рішень, а використовуються лише для цілей виконання вимог нормативних актів та формування обов'язкових резервів.

У світовій економічній практиці використовується багато методик комплексного аналізу потенційних позичальників та ефективності майбутніх проектів [9]: 1) CAMELS (Світовий банк); 2) CAMPARI (використовується деякими європейськими банками); 3) PARSER (Великобританія); 4) 5C (США); 5) MEMO; 6) 4FC; 7) COPF (Німеччина). Слід зауважити, що дані системи оцінки кредитоспроможності є дієвими та ефективними на території країн, в яких вони були запроваджені, але їх застосування в національних умовах становлення та розвитку ринкової економіки у чистому вигляді є неможливим і потребує адаптації.

У результаті проведеного дослідження можна зробити такі висновки. Одним із елементів, який дає можливість забезпечити стабільність та ефективність кредитних операцій є процес оцінки та аналізу кредитоспроможності клієнтів банку. Науковою новизною даної роботи є визначення основних проблем та перспектив подальших досліджень у сфері оцінки та аналізу кредитоспроможності клієнтів банку. Серед напрямів подальших досліджень можна визначити доцільність систематизації існуючого досвіду аналізу та оцінки кредитоспроможності позичальників та її адаптація до сучасних умов функціонування банківської системи України.

Наук. керівн. Міщенко О. Г.

Література: 1. Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків : Постанова Правління НБУ № 279 від 06.07.2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0474-00>. 2. Вишняков И. В. Методы и модели оценки кредитоспособности заемщиков / И. В. Вишняков. – СПб. : Изд. СПбГИЭА, 2008. – С. 18–44. 3. Вовк В. Я. Кредитування і контроль : навч. посібн. / В. Я. Вовк, О. В. Хмеленко. – К. : Знання, 2008. – 463 с. 4. Управління банківськими ризиками : навч. посібн. / [Л. О. Примостка, П. М. Чуб, Г. Т. Карчева та ін. ; за заг. ред. д.е.н., проф. Л. О. Примосткої]. – К. : КНЕУ, 2007. – 600 с. 5. Лагутін В. Д. Кредитування: теорія і практика : навч. посібн. / В. Д. Лагутін. – К. : Т-во "Знання", КОО, 2000. – 215 с. 6. Банковское дело : учебник / под ред. О. И. Лаврушина. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 576 с. 7. Бланк И. А. Словарь-справочник финансового менеджера / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2008. – 480 с. 8. Экономический анализ : учебник для вузов / под ред. Л. Т. Гиляровой. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 247 с. 9. Васильчак С. В. Оцінка кредитоспроможності позичальника як один із методів забезпечення економічної безпеки банку / С. В. Васильчак, Л. Р. Демус // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – № 22.1. – С. 158.

Юхно К. М.

УДК 336.71:336.761

Магістр 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОРТФЕЛЯ В ПРОЦЕСІ ВДОСКОНАЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ

Анотація. Запропоновано структурно-функціональну модель формування інвестиційного портфеля як складової процесу вдосконалення інвестиційної політики банку. Визначено послідовність етапів удосконалення інвестиційної політики. Виділено сім етапів у процесі формування інвестиційного портфеля.

Аннотация. Предложена структурно-функциональная модель формирования инвестиционного портфеля как составляющей процесса усовершенствования инвестиционной политики банка. Определена последовательность этапов усовершенствования инвестиционной политики. Выделено семь этапов в процессе формирования инвестиционного портфеля.

© Юхно К. М., 2014

Annotation. A structural and functional model of the investment portfolio formation as part of the process of the bank investment policy improvement was proposed. The sequence of steps to improve the investment policy was identified. Seven stages in the process of the investment portfolio formation were distinguished.

Ключові слова: інвестиційний портфель банку, формування інвестиційного портфеля, інвестиційна політика банку.

З кожним роком усе більш популярним серед банківських установ стає здійснення інвестиційної діяльності, тобто вкладення коштів у цінні папери та об'єкти реальних інвестицій. Її обсяги значною мірою визначаються розміром та характеристиками фінансових ресурсів, а також можливістю реалізації тієї або іншої форми інвестування в економіку. Інвестиційні банківські операції спрямовані на зростання ліквідності та прибутковості, на збереження коштів та на зменшення ризиків. Але досягнення всіх зазначених цілей одночасно є неможливим, що й викликає необхідність удосконалення підходів до формування оптимального інвестиційного портфеля.

Актуальність теми визначається тим, що важливим етапом удосконалення інвестиційної політики банку є процес формування його інвестиційного портфеля, що, в свою чергу, є джерелом зростання прибутковості діяльності банку в цілому.

Вивчення цього питання займалося багато зарубіжних та українських вчених. Окремі теоретичні та практичні аспекти цієї проблеми викладені в працях таких науковців, як: Бабин А. П., Берзон Н. І., Благун І. С., Макарова М. В., Г. Марковіц, Ф. Фабоццій, Холодна Ю. Є., У. Шарп та ін.

Проте, не втративши свого значення, чимало з цих питань потребують доповнення, розвитку, а також адаптації до специфіки функціонування українського фондового ринку та економіки в цілому.

Метою статті є вдосконалення підходу до формування інвестиційного портфеля в процесі вдосконалення інвестиційної політики банку з використанням структурно-функціонального моделювання.

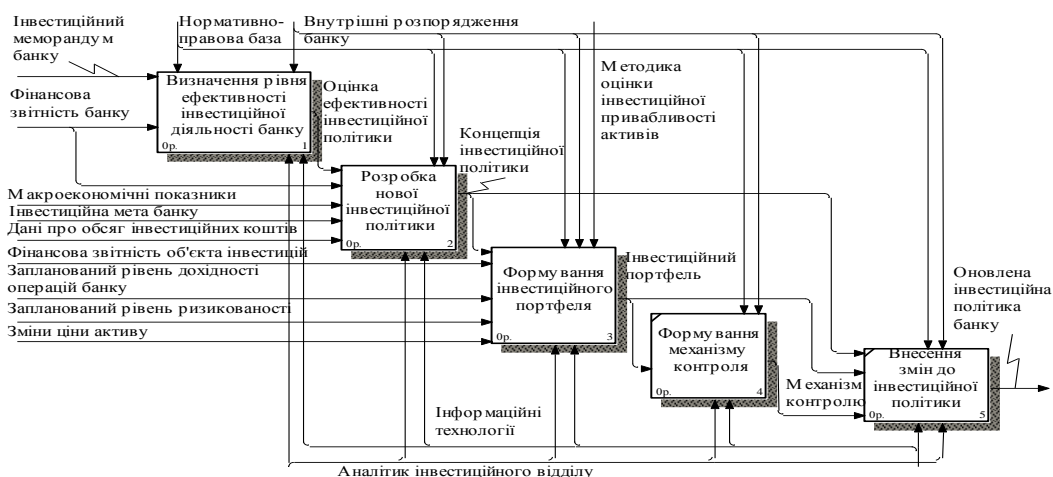
Інвестиційна політика банку – це частина загальної фінансової політики банку, що забезпечує вибір найефективніших фінансових інструментів вкладення капіталу та своєчасне їх реінвестування [1].

Структурно-функціональна модель удосконалення інвестиційної політики банку передбачає використання CASE-засобу в програмному продукті BPwin за стандартами IDEF0 – опис процесів методики, який дозволяє наглядно подати процес удосконалення інвестиційної політики банку.

На основі аналізу літератури, що стосується питань, пов'язаних з інвестиційною політикою банку, автор пропонує схему декомпозиції контекстної діаграми, наведену на рис. 1.

Діаграма декомпозиції дозволяє визначити послідовність етапів реалізації процесу вдосконалення інвестиційної політики банку. Він включає в себе такі блоки, як:

- визначення рівня ефективності інвестиційної діяльності банку;
- розробка нової інвестиційної політики;
- формування інвестиційного портфеля;
- формування механізму контролю;
- внесення змін до інвестиційної політики банку.



**Рис. 1. Декомпозиція контекстної діаграми (стандарт IDEF0)
"Удосконалення інвестиційної політики банку"**

Усі етапи процесу вдосконалення інвестиційної політики послідовні. При переході з одного блоку на інший передаються певні інформаційні потоки. Так, результатом визначення рівня ефек-



тивності інвестиційної діяльності банку є оцінка зазначеної політики. На основі цього розробляється концепція нової інвестиційної політики, що, в свою чергу, дозволяє сформувати інвестиційний портфель банку та механізм контролю за інвестиційною діяльністю банку. Зміни до інвестиційної політики вносяться на основі концепції інвестиційної політики, пропозицій щодо формування інвестиційного портфеля та механізму контролю. І як результат створюється оновлена інвестиційна політика.

Варто особливу увагу звернути на етап формування портфеля, оскільки саме рівень якості втілення цього процесу безпосередньо впливає на можливість максимізації доходу та мінімізації ризиків.

Під інвестиційним портфелем розуміють спеціально сформований набір об'єктів реального та фінансового інвестування із відповідними пропорціями внесків для здійснення інвестиційної діяльності відповідно до вибраної стратегії [2, с. 98].

Формування інвестиційного портфеля є середньостроковим управлінським процесом, що здійснюється в межах стратегічних рішень і поточних фінансових можливостей інвестора з урахуванням стану ринку, наявності законодавчих пільг чи обмежень, що припускає визначення потреб в інвестиційних ресурсах з конкретного проекту, вироблення обґрунтованої стратегії реалізації кожного проекту [3, с. 129].

Згідно з концепцією Гаррі Марковіца формування інвестиційного портфеля – це спосіб вкладення інвестором своїх заощаджень у різні види активів [4, с. 83].

Макарова М. В. стверджує, що формування інвестиційного портфеля – відбір інвестиційних активів для включення їх до портфеля на основі результатів проведеного аналізу з урахуванням цілей конкретного інвестора [5, с. 161].

Тобто в загальному вигляді формування інвестиційного портфеля – це середньостроковий управлінський процес, який полягає в виборі інвестиційних активів на основі проведення аналізу з метою підтримки якості портфеля, забезпечення зростання його поточної вартості, збереження та приросту капіталу інвестора.

Декомпозиція діаграми "Формування інвестиційного портфеля" зображена на рис. 2.

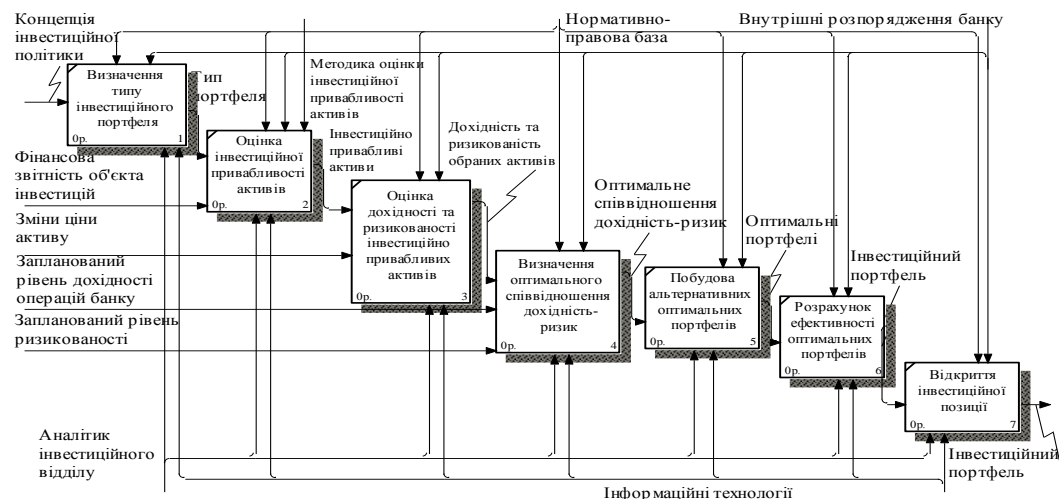


Рис. 2. Діаграма декомпозиції "Формування інвестиційного портфеля"

Декомпозиція на цьому рівні складається з семи блоків, які дозволяють візуалізувати послідовність реалізації процесу формування інвестиційного портфеля банку, який включає такі етапи:

Визначення типу інвестиційного портфеля. Вхідною інформацією для блоку є концепція інвестиційної політики, а вихідною – тип портфеля.

Оцінка інвестиційної привабливості активів. На цьому етапі в якості вхідних даних використовують тип портфеля та фінансову звітність об'єкта інвестицій. Як вихідну інформацію отримують перелік інвестиційно привабливих активів.

Оцінка дохідності та ризикованості інвестиційно привабливих активів. Вхідною інформацією виступає перелік інвестиційно привабливих активів та зміна їх ціни за певний проміжок часу. І як результат, визначається дохідність та ризикованість активів.

Визначення оптимального співвідношення дохідність-ризик. Вхідними даними є, отримані на попередньому рівні, дохідність та ризикованість обраних активів, а також запланований банком загальний рівень дохідності або ризикованості. В якості вихідної інформації отримується оптимальне співвідношення дохідність-ризик.

Побудова альтернативних оптимальних портфелів. Вхідна інформація буде включати отримане на попередньому етапі оптимальне співвідношення, а вихідна – оптимальні портфелі.



Розрахунок ефективності оптимальних портфельів. Вхідні дані включають усі оптимальні портфельі, а вихідні – інвестиційний портфель, що є найбільш прийнятним для банку.

Відкриття інвестиційної позиції. Як вхідною, так і вихідною інформацією є інвестиційний портфель. Проте головною відмінністю між цими портфелями є те, що на виході активи вже є фактично сплаченими.

Управління для всіх блоків здійснюється на основі нормативно-правових актів України та внутрішніх розпоряджень банку, а на етапі "Оцінка інвестиційної привабливості активів" ще й на основі методик оцінки інвестиційної привабливості активів.

Таким чином, можна зробити висновок, що за умов розвитку банку процес удосконалення інвестиційної політики, по суті, є безперервним та циклічним. Він становить послідовність певних етапів, серед яких вагому роль відіграє формування інвестиційного портфеля, оскільки саме на цьому етапі здійснюється практичне втілення інвестиційної політики. Відповідно до розробленої структурно-функціональної моделі в процесі формування інвестиційного портфеля було виділено сім послідовних етапів, кожен із яких є необхідним та забезпечує ефективність інвестиційної діяльності банку в цілому.

Наук. керівн. Чмута І. М.

Література: 1. Інвестиційна політика як основа управління портфелем цінних паперів банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kneu.dp.ua/moodle-new/pluginfile.php/18240/mod_resource/content/0/Tema_9/Investiciina_politika_jak_osnova_upravlinnja_portfelem_cinnikh_papiriv_banku.pdf. 2. Бабин А. П. Формування оптимального інвестиційного портфеля на фондовому ринку України / А. П. Бабин // Економічні проблеми модернізації та інноваційний розвиток регіонів: міжнародна науково-практична конференція, 15 – 16 березня 2013 р. : тези доп. – Одеса, 2013. – С. 98–100. 3. Забезпечення умов стабільного функціонування банківського сектору України : монографія / [О. М. Колодізев, О. В. Бойко, І. О. Губарева та ін.] ; за ред. О. М. Колодізева. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2010. – 312 с. 4. Markowitz H. Portfolio Selection / H. Markowitz // The Journal of Finance. – 1952. – № 1. – Рр. 77–91. 5. Инвестиции : учебн. пособ. / [Г. П. Подшиваленко, Н. И. Лахметкина, М. В. Макарова и др.] ; под ред. М. В. Макаровой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2006. – 200 с.

УДК 336.71

Уманець М. В.

Магістр 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ

Анотація. Визначено проблеми вдосконалення депозитних програм банку. Розглянуто актуальні методи дослідження, що використовуються у світовій практиці. Проаналізовано переваги застосування методу нечіткої логіки. Визначено шляхи реалізації апарату нечіткої логіки у програмному забезпеченні Oracle Siebel CRM. Наведено позитивні результати застосування методу нечіткої логіки для цілей дослідження.

Аннотация. Определены проблемы усовершенствования депозитных программ банка. Рассмотрены актуальные методы исследования, используемые в мировой практике. Проанализированы преимущества применения метода нечеткой логики. Определены пути реализации аппарата нечеткой логики в программном обеспечении Oracle Siebel CRM. Приведены положительные результаты применения метода нечеткой логики для целей исследования

Annotation. The essence of the improvement of bank deposit programs is revealed. The actual research methods used abroad are considered. The advantages of the method of fuzzy logic are analyzed. The ways to implement the device of fuzzy logic in Oracle Siebel CRM software is defined. Positive results of implementing the method of fuzzy logic for research are presented.

Ключові слова: депозитна програма, CRM-технологія, метод нечіткої логіки, лінійна змінна.

© Уманець М. В., 2014

101

"Управління розвитком", № 3 (166) 2014



На практиці акумуляція залучених коштів банку багато в чому залежить від низки якісних факторів, які достатньо складно сформулювати за допомогою математичного апарату: вони не піддаються точному кількісному вираженню, а отже, й адекватній оцінці впливу на темпи зростання ресурсної бази банку. Тому, на погляд автора, дослідження методів кількісної оцінки якісних параметрів депозитної діяльності банків є актуальним.

Дослідженням цієї проблеми займалися такі вчені та дослідники, як: А. Борисов, Л. Заде, Д. Поспелов та ін. [1 – 4], проте їх праці не були безпосередньо пов'язані з депозитною діяльністю банку.

Метою роботи є визначення шляхів удосконалення депозитної політики банку на основі застосування перспективних методів аналізу та прийняття рішень.

Одним із можливих та, на погляд автора, найбільш ефективних у реаліях української економіки шляхів вирішення цієї проблеми є використання більш гнучкого підходу до розробки депозитного продукту.

На думку автора, інструментом для розв'язання поставленого завдання є нечітка логіка, що вдосконалює можливості класичної логіки за допомогою розширення категорійного апарату теорії множин. Передбачається, що елемент u_i певної множини U має певний ступінь належності до останньої, тобто його функція приналежності $\mu_F(u_i)$, $u_i \in U$ може приймати значення в інтервалі $[0; 1]$, а не лише 0 чи 1. Таким чином, за допомогою функції приналежності (1) отримано нечітку множину F у рамках множини U [1]:

$$F = \mu_F(u_1) / u_1 + \mu_F(u_2) / u_2 + \dots + \mu_F(u_n) / u_n, \quad (1)$$

де "+" – означає не додавання, а об'єднання; "/" – вказує, що значення μ_F відноситься до наступного елементу, а не означає ділення на u_i .

Очевидною перевагою цього методу є те, що він широко застосовується для формалізації лінгвістичних знань. Тобто у даному випадку він оптимально підходить для опису такої інформації, як ступінь відношення клієнта до банку або ступінь переваги депозитних програм банків-конкурентів. У сучасних умовах автоматизації банківських процесів та їх всебічного програмно-технічного забезпечення застосування засобів нечіткої логіки доцільно запровадити у середовищі спеціалізованих банківських програм, наприклад Oracle Siebel CRM, що складається з системи опціональних модулів, які доцільно було б використати для таких цілей:

1) постійний моніторинг рівня задоволеності клієнта обслуговуванням у банку за певною шкалою; 2) імпорт даних з інших аналітичних ресурсів банку про стан конкуренції та банківському ринку; 3) розробка специфічної надбудови за допомогою сценарної мови (скрипту) на основі апарату нечіткої логіки, а саме композиційного правила агрегування описів альтернатив з інформацією про вибір, що задані у вигляді нечітких суджень [2].

Сутність методу полягає у такому. Нехай змінна x_1 "лояльність клієнта" має значення "низька", "середня" або "висока", а змінна x_2 "ставка банків-конкурентів" – значення "нижча", "приблизно однакова" або "вища". Набір з декількох критеріїв із відповідними значеннями характеризує уявлення особи, що приймає рішення, про задоволеність альтернативи S – "Розмір надбавки до відсоткової ставки". Таким чином, отримано такий вираз:

$$d1: \text{"Якщо } x_1 = \text{"висока"} \text{ та } x_2 = \text{"приблизно однакова"}, \text{ то } S = \text{"висока"} \text{"}.$$

У загальному випадку вираз $d1$ має вигляд (2):

$$d1: \text{"Якщо } x_1 = A1i \text{ та } x_2 = A2i \text{ та } \dots \text{ та } x_p = Api \text{ то } S = Bi \text{"} (2)$$

Функціонування системи нечіткого висновку у програмному забезпеченні може бути реалізовано за алгоритмом Мамдані.

На першому етапі необхідно задати вхідні та вихідні змінні та описати їх за допомогою нечітких чисел, що мають функції приналежності. У даному випадку до вхідних змінних слід віднести лояльність клієнта та рівень відсоткових ставок банків-конкурентів, а вихідною замінною буде бонус до відсоткової ставки вкладника.

Правила системи нечіткого висновку передбачають комбінування різних ступенів вхідних змінних, що призводить до визначення розміру бонусу до ставки. Загальна логіка цих правил зводиться до того, що розмір надбавки буде вищим настільки, наскільки важливим для банку є вкладник, а фактор розміру ставок конкурентів відіграватиме первинну роль у першу чергу для утримання вкладників із невеликими депозитами. Їх, як правило, більша кількість у портфелі, але сумарно вони становлять переважний обсяг ресурсів (використання основної ідеї принципу Парето).

На заключному етапі застосовується власне композиційне правило висновку, на основі якого визначається задоволеність альтернативи, що описується нечіткою підмножиною.

Зіставлення альтернатив здійснюється на основі точкових оцінок. Під час вибору альтернатив для кожної з них знаходиться задоволеність й розраховується відповідна точкова оцінка. Найкращою вважається альтернатива з найбільшим її значенням.

На основі розрахунків створюється тривимірний фігура, що ілюструє множину рішень залежно від різних значень функції приналежності (рисунок).

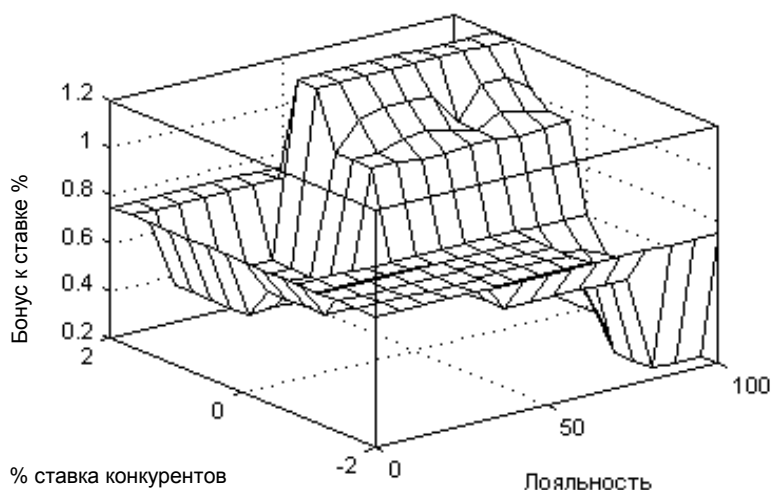


Рис. Графічна інтерпретація результатів моделювання

Наведений на рисунку графік можна переглядати у різних проекціях, під різними кутами та, таким чином, знаходити відповідь для кожного конкретного випадку, а також спостерігати найбільш імовірні значення вихідної змінної, відхилення від її математичного очікування тощо.

Таким чином, наведений підхід на основі апарату нечіткої логіки може бути застосований у середовищі Oracle Siebel CRM для підвищення якості управління взаємовідносинами із вкладниками, збільшення їх мотивації до співробітництва із банком, підвищення точності розрахунків вартості депозитних продуктів банку у індивідуальному порядку для кожного клієнта, збереження клієнтської, а отже, й ресурсної бази та її нарощення, розвитку інформаційних технологій та вдосконалення депозитної політики шляхом застосування більш гнучкого підходу до ціноутворення на депозити.

Наук. керівн. Тищенко В. Ф.

Література: 1. Борисов А. П. Принятие решений на основе нечетких моделей / А. П. Борисов, О. А. Крумберг, И. П. Федоров. – Рига : Зинатне, 1990. – 184 с. 2. Заде Л. Понятие лингвистической переменной и его применение к принятию приближенных решений / Л. Заде ; пер. с англ. – М. : Мир, 1976. – 165 с. 3. Нечеткие множества в моделях управления и искусственного интеллекта / под ред. Д. А. Поспелова. – М. : Наука, 1986. – 312 с. 4. Нечеткие множества и теория возможностей. Последние достижения / пер. с англ. – М. : Радио и связь, 1986. – 408 с.

УДК 336.71:005.51

Ломако Ю. О.

Магістр 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ БАНКУ

Анотація. Розглянуто сутність управління прибутковістю банку. Побудовано структурно-функціональну модель банку, яка необхідна для систематизації процесу управління прибутковістю, а також охарактеризовано основні етапи процесу управління за допомогою програмного середовища Vrpwin.

Аннотация. Рассмотрена сущность управления прибыльностью банка. Построена структурно-функциональная модель банка, которая необходима для систематизации процесса управления прибыльностью, а также охарактеризованы основные этапы процесса управления с помощью программной среды Vrpwin.

© Ломако Ю. О., 2014



Annotation. The essence of the bank profitability management was studied. A structural and functional model of a bank was made which is necessary to systematize the process of profitability management. The main stages of management were characterised through the software environment BPwin.

Ключові слова: управління, прибутковість, ефективність банківської діяльності, процес управління прибутковістю, прибуток.

Досягнення високої ефективності функціонування банку є головною метою, яку ставлять перед собою його власники, а управління прибутковістю є одним із пріоритетних завдань фінансового менеджменту банку. Ефективний механізм управління прибутком банку дає змогу в повному обсязі реалізувати завдання та цілі, поставлені перед ним, сприяє результативному виконанню функцій цього управління, тому актуальність даної роботи очевидна.

Проблеми управління прибутковістю банку досліджувалися українськими та зарубіжними вченими, такими, як: Квасницька Р. С., Криклій О. А., Маслак Н. Г. та ін. [1; 2].

Основною метою даної роботи є організація процесу управління прибутковістю банку на основі структурно-логічного підходу, використовуючи програмне середовище BPwin.

Процес управління прибутковістю банку пропонується здійснювати на основі CASE-технологій, які ґрунтуються на основі методології структурного аналізу та проектування SADT і реалізовані у програмному середовищі BPwin. Ця методологія дозволяє послідовно розглянути процес управління прибутковістю банку та визначити шляхи його оптимізації.

Для систематизації процесу управління прибутковістю банку була розроблена структурно-функціональна модель банку, яка починається з побудови основного блоку – контекстної діаграми моделі "Управління прибутковістю банку", яка наведена на рис. 1.

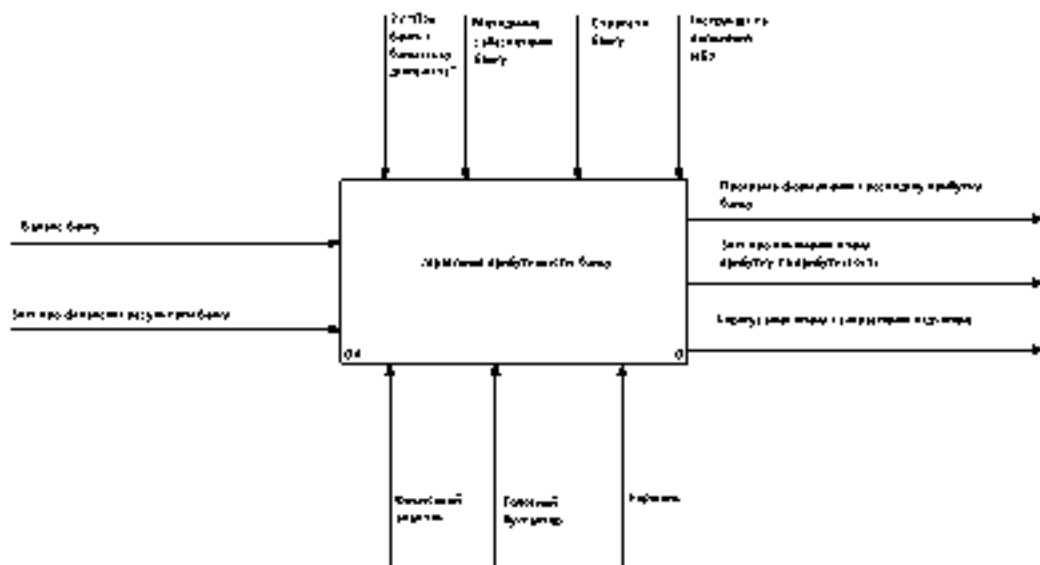


Рис. 1. Контекстна діаграма моделі "Управління прибутковістю банку" у стандарті IDEF0

Контекстна діаграма складається з блоку головної задачі, який відображає сутність моделі та цілеспрямованість її побудови, передбачаючи сукупність запитань, на які має відповідати модель, а також інтерфейсних дуг 4-х типів, які надходять з усіх боків до головного блоку, а саме [2, с. 164]:

1) вхідна інформація (вхідні дуги) – початковий елемент, з якого починається процес формування моделі планування доходів банку. В якості інформації виступають такі дані: баланс банку та звіт про фінансові результати, а також необхідна інформація для управління прибутковістю банку, які проходять до лівої межі функціонуючого блоку;

2) управління – в якості управлінського регулювання виступають такі складові [3 – 5]: Закон України "Про банки і банківську діяльність", Інструкції та Положення НБУ, методичне забезпечення банку, стратегія банку;

3) механізм – те, за допомогою "чого" банк здійснює планування доходів банку, та "хто" виконує ці обов'язки. У системі планування доходів банку, у якості механізмів, постають фінансовий аналітик, головний бухгалтер, керівник. Саме за рахунок дій цих фахівців буде здійснюватися даний процес;

4) вихідний елемент – результат усього процесу, який необхідно отримати, а саме: програма формування і розподілу прибутку банку; звіт про виконання плану прибутку та прибутковості; коригування плану і виправлення відхилень.

Наступним етапом моделювання є декомпозиція контекстної діаграми (блоку A0 рис. 1), яка дає змогу визначити структуру сукупності етапів процесу управління прибутковістю банку (рис. 2).

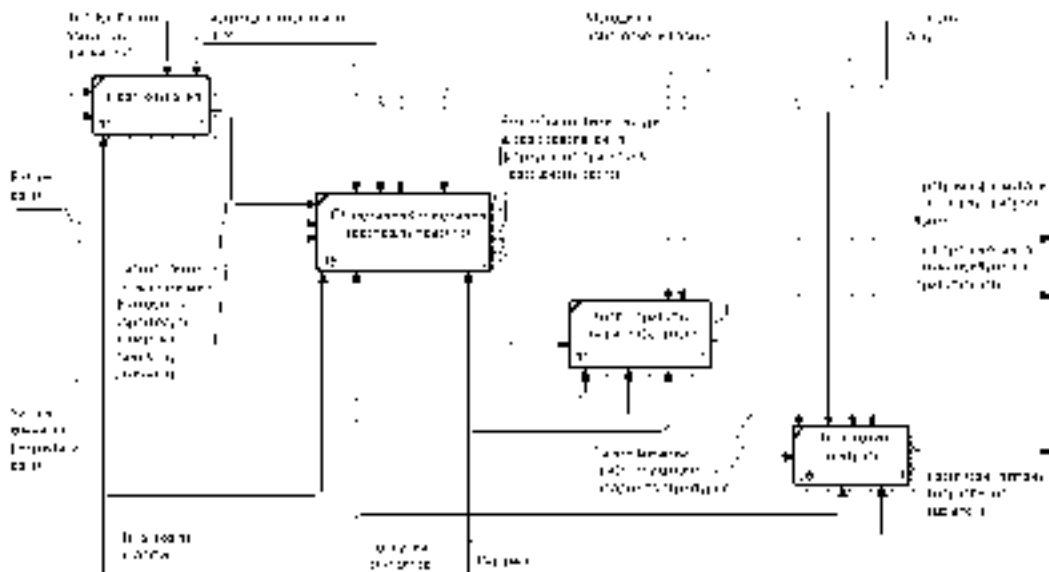


Рис. 2. Діаграма декомпозиції контекстної діаграми "Управління прибутковістю банку"

Згідно з проведеними дослідженнями, процес управління прибутковістю банку пропонується проводити у вигляді чотирьох послідовних етапів.

Перший етап – прогнозування. Прогнозування, (передплановий етап), яке виступає як джерело необхідної інформації для розробки стратегії розвитку і цілей банку та як метод визначення кількісних характеристик розробленого стратегічного плану розвитку.

Прогнозування включає в себе такі елементи: прогноз цін на кредитні ресурси; прогноз кон'юнктури кредитного ринку; прогноз попиту на кредит; прогноз змін у складі зовнішніх факторів та характеру їх впливу на банківську діяльність [1, с. 81].

Другий етап процесу управління прибутковістю банку є планування формування і розподілу прибутку.

Планування, яке розглядається як процес розробки системи заходів щодо забезпечення формування прибутку в необхідному обсязі та ефективного його використання відповідно до завдань розвитку банку в майбутньому.

На третьому етапі відбувається аналіз, метою якого є збільшення абсолютної величини прибутку та підвищення рентабельності банку на основі ефективного управління доходами і витратами [6, с. 264].

Аналіз є основою прогнозування і планування, тому що складання планів-прогнозів роботи банку, по суті є також прийняттям рішень, що забезпечують розвиток банківської діяльності в майбутньому. Аналіз дає змогу підвищити рівень планування, зробити його науково обґрунтованим.

Відповідно до мети визначають такі основні завдання аналізу прибутку та рентабельності: оцінка виконання плану прибутку; оцінка динаміки прибутку в цілому, за складом та структурою; факторний аналіз прибутку; визначення тенденцій динаміки прибутку за тривалий період; аналіз показників прибутковості діяльності банку [6, с. 266].

Четвертий етап передбачає фінансовий контроль, який спрямований забезпечити правильну оцінку реальної ситуації і тим самим створити передумови для внесення коректив у заплановані показники розвитку як окремих підрозділів, так і банку в цілому.

Таким чином, запровадження запропонованої структурно-функціональної моделі дозволяє ефективно організувати процес управління прибутковістю банку. Відображений поетапний процес управління дозволяє більш детально проаналізувати кожний етап, провести комплексну оцінку з урахуванням усіх чинників впливу та можливістю зміни складових процесу на попередніх етапах для покращення моделі функціонування.

Наук. керівн. Колодізев О. М.

Література: 1. Криклій О. А. Управління прибутком банку [текст] : монографія / О. А. Криклій, Н. Г. Маслак. – Суми : ДВНЗ "УАБС НБУ", 2008. – 136 с. 2. Латишева І. Л. Організація управління фінансовими ресурсами банку / І. Л. Латишева, І. В. Самойленко // БІЗНЕС ІНФОРМ. – 2011. – № 11. – С. 164–166. 3. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 р. № 2121 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 4. Інструкція про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України, затверджена постановою Правління Національного банку України від 07.12.2004 р. № 598 (із змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/>. 5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 "Звіт про фінансові результати", затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99 № 87 (із змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>. 6. Квасницька Р. С. Механізм управління прибутковістю комерційного банку / Р. С. Квасницька, Г. С. Сушук // Інноваційна економіка. – 2011. – № 5 (11). – С. 263–267.



Магістр 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКІВ УКРАЇНИ

Анотація. Проведено аналіз статистичних даних за виданими кредитами банків України. Розглянуто обсяги виданих кредитів залежно від секторів економіки, в розрізі строків та видів валют. Проаналізовано зміни кредитних показників за останні роки.

Аннотация. Проведен анализ статистических данных по выданным кредитам банков Украины. Рассмотрены объемы выданных кредитов в зависимости от секторов экономики, в разрезе сроков и видов валют. Проанализированы изменения кредитных показателей за последние годы.

Annotation. The article deals with the analysis of the statistical data on the credits granted by banks of Ukraine. The volumes of the given credits are considered depending on the sectors of economy, terms and types of currencies. The changes of credit indexes in the last few years are analysed.

Ключові слова: кредитна політика, кредитний ринок, сектори економіки, банк, кредитні операції.

У якості кредитного ринку розглядається кредитна діяльність 183 зареєстрованих банків України, серед яких 19 знаходяться у стадії ліквідації [1]. Перший квартал 2013 року охарактеризувався незначним зниженням рівня процентних ставок на 1 – 2 процентних пункти за всіма кредитними продуктами для сегмента малого, середнього і мікробізнесу [1]. При цьому ринок кредитування активним назвати не можна, оскільки для бізнесу процентні ставки досить високі, та й більшість банків намагаються мінімізувати свої ризики не за рахунок більш зваженого підходу до аналізу бізнесу позичальника, а за рахунок твердої застави та мінімального резерву під кредитну операцію. Найкращим для банків предметом забезпечення залишається нерухомість, причому її вартість (за оцінкою банку) повинна перевищувати розмір кредиту в 1,5 – 2 рази [2].

Дослідженням теми кредитної політики банків України та аналізом статистичних даних за виданими кредитами банків України займалися: Грушко В. І., Дзюблюк О. М., Васюренко О. В., Мороз А. М., Пересада А. А., Примостка Л. О., Раєвська Т. О., Савлук М. І., Пуховкіна М. Ф., Шульга Н. П. [1 – 3] та інші вітчизняні і зарубіжні автори.

Метою статті є аналіз статистичних даних за виданими кредитами за всіма банками України та аналіз змін кредитних показників за останні роки.

Об'єкт дослідження – кредитна політика банку.

Предмет дослідження становить аналіз кредитного ринку України.

Кредитна політика банку – це стратегія і тактика банку щодо залучення коштів та спрямування їх на кредитування клієнтів банку (позичальників) на основі принципів: поверненості, строковості, цільового використання, забезпеченості, платності [4].

Кредитна підтримка банками реального сектору економіки в III кварталі 2013 року зросла, особливо у вересні. Кредитування здійснювалося переважно в національній валюті. Основним позичальником залишався сектор нефінансових корпорацій. Серед кредитів, наданих нефінансовим корпораціям, у вересні переважно зросли залишки кредитів у національній валюті строком до 5 років. Протягом кварталу тривало зростання заборгованості за кредитами, наданими домашнім господарствам, у національній валюті та їх скорочення в іноземній валюті. Нові кредитні угоди укладалися переважно з нефінансовими корпораціями [1].

Протягом III кварталу 2013 року кредити, надані резидентам, зросли на 26,5 млрд грн, або на 3,2 %, і на 01.10.2013 р. становили 864,3 млрд грн. Стимулююча грошово-кредитна політика Національного банку України сприяла нарощенню кредитування в серпні – вересні. У вересні порівняно із серпнем залишки за кредитами резидентам збільшилися на 13,1 млрд грн, або на 1,5 % (найвищий місячний приріст у поточному році). Річні темпи приросту кредитів прискорилися до 6,6 %, з початку року – до 7,8 %. Нарощення кредитування супроводжувалося зниженням простроченої заборгованості в річному обчисленні на 1,1 % [1].

Кредитування здійснювалося переважно в гривнях. За квартал залишки кредитів у національній валюті збільшилися на 25,7 млрд грн, або на 4,8 %, а в іноземній – лише на 0,9 млрд грн, або на 0,3 %. У розрізі строків погашення приріст спостерігався переважно за кредитами до 1 року: у вересні – на 2,9 %, з початку року – на 30,4 %, у річному обчисленні – на 16,9 %. Водночас залишки за довгостроковими кредитами зі строком більше 5 років скорочувалися. У вересні, крім коротко-

строкових, зросли залишки за кредитами, наданими на строк від 1 до 5 років – на 3,9 млрд грн, або на 1,3 % [1].

Було проведено аналіз статистичних даних за виданими кредитами в цілому за системою банків України.

Розподіл кредитів за видами економічної діяльності протягом 2012 року не зазнав значних структурних змін. Найбільша частка кредитів, виданих нефінансовим корпораціям, продовжувала припадати на торгівлю, ремонт автомобілів, побутових приладів та предметів особистого вжитку (36,4 % станом на 01.01.2013 р. та 36,3 % станом на 01.01.2012 р.) [1].

У I півріччі 2013 року найбільша частка кредитів, виданих нефінансовим корпораціям, припадала на оптову та роздрібну торгівлю, ремонт автотранспортних засобів та мотоциклів (36,47 %). Розподіл кредитів між іншими видами економічної діяльності такий: 21,42 % кредитів було спрямовано в переробну промисловість; 7,12 % – в будівництво; 6,59 % – у професійну, наукову та технічну діяльність; 7,48 % – в операції з нерухомим майном; 6,14 % – у сільське господарство. Частка інших видів економічної діяльності склала 14,79 % [1].

Найбільшу частку в загальному обсязі прострочених кредитів займали кредити, видані за напрямом "оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів та мотоциклів", – 37,84 %. Частки простроченої заборгованості за кредитами, виданими в переробну промисловість, будівництво, під операції з нерухомим майном, сільське господарство, а також професійну, наукову та технічну діяльність складала відповідно 23,90 %, 10,13 %, 9,37 %, 4,69 % та 2,91 %. Частка прострочених кредитів за рештою видів економічної діяльності склала 11,17 %.

Кредити у розрізі валют і строків. За результатами I півріччя 2013 року частка кредитів в національній валюті зросла на 0,3 % і станом на 01.07.2013 р. складала 63,55 %, частка кредитів в іноземній валюті становила 36,45 % відповідно.

Отже, у національній валюті продовжує переважати короткострокове та середньострокове кредитування (50,09 та 37,37 % станом на 01.07.2013 р. відповідно та 49,57 і 37,74 % станом на 01.01.2013 р. відповідно). На частку кредитів, виданих у національній валюті строком понад 5 років, припадає 12,53 % (12,70 % станом на 01.01.2013 р.). В іноземній валюті переважають кредити на строк понад 5 років – 34,43 % станом на 01.07.2013 р. (37,0 % станом на 01.01.2013 р.), тоді як на кредити до 1 року припадає 34,14 % (29,6 % станом на 01.01.2013 р.).

Наук. керівн. Азізова К. М.

Література: 1. Банки України планують знизити в 2012 – 2014 роках кредитні ризики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://news.finance.ua/ua/~1/0/all/2012/02/14/269446#b-usercomments_xs. 2. Гордіца Т. М. Об'єктивні фактори кредитного ризику: сучасна теорія та практика в розрізі споживчого кредитування населення / Т. М. Гордіца // Економічні науки: Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії : зб. наук. пр. – 2011. – № 4 (17). – С. 68–73. 3. Позняков О. І. Особливості банківського регулювання та нагляду в країнах з перехідною економікою / О. І. Позняков // Фінанси України. – 2012. – № 1. – С. 101–107. 4. Про банки та банківську діяльність : Закон України із змінами і доповненнями, внесеними від 20 вересня 2001 року № 2740 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

УДК 336.71

Цеховська М. В.

Магістр 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ БАНКУ

Анотація. Проаналізовано підходи до визначення сутності поняття "фінансовий стан банку", які використовуються у вітчизняній та зарубіжній літературі. Запропоновано розуміти під фінансовим станом банку економічну категорію, яку характеризує певна система показників діяльності банку у конкретний момент часу.

Аннотация. Проанализированы подходы к определению сущности понятия "финансовое состояние банка", которые используются в отечественной и зарубежной литературе. Предложено понимать под финансовым состоянием банка экономическую категорию, которую характеризует определенная система показателей деятельности банка в конкретный момент времени.

© Цеховська М. В., 2014

107

"Управління розвитком", № 3 (166) 2014



Annotation. The paper analyzes approaches to defining the essence of the concept "financial position", which are used in domestic and foreign literature. The bank financial position is proposed to be interpreted as an economic category that describes a certain system performance indexes at a particular time.

Ключові слова: аналіз банківської діяльності, фінансовий стан банку.

Термін "аналіз" походить від грецького слова "analysis", що в перекладі означає "розділяю", "розчленовую". Отже, аналіз – це метод наукового дослідження явищ та процесів, в основі якого лежить вивчення складових частин, елементів системи, що досліджується. У наш час зростає роль та значення аналізу банківської діяльності. Регулярне проведення банком аналізу своєї діяльності дає змогу йому ефективно управляти активними й пасивними операціями для максимізації прибутку і забезпечення стабільного фінансового стану. Це особливо важливо в сучасних умовах, коли загострилося суперництво банків і небанківських фінансово-кредитних установ, які виконують банківські операції, а також операції, які банки не мають права виконувати (страхові послуги, операції з нерухомістю та ін.) відповідно до законодавства. У вітчизняній економічній літературі поки що немає єдиного підходу до аналізу банківської діяльності банку. У цій ситуації особливої актуальності набувають дослідження фінансового стану банку.

Узагальнюючою комплексною характеристикою фінансово-економічної діяльності банку та якості його системи управління є фінансовий стан банківської установи. Огляд вітчизняної економічної літератури свідчить про те, що немає єдиної думки щодо визначення поняття "фінансовий стан банку".

Питаннями щодо визначення поняття "фінансовий стан банку" займалися Дзюблук О. В., Загородній А. Г., Тиркало Р. І., Щербакова Г. В. та ін. [1 – 4]. Підходи до визначення даного поняття наведено в таблиці.

Таблиця

Підходи до визначення поняття "фінансовий стан банку"

Автори	Трактування поняття
Дзюблук О. В. [1]	Фінансовий стан банку визначається наявністю у нього фінансових ресурсів, забезпеченістю грошовими ресурсами, необхідними для діяльності, підтримки нормального режиму роботи, здійснення грошових розрахунків з іншими економічними суб'єктами
Панова Г. С. [5]	Фінансовий стан банку – це комплексне поняття, яке характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів
Тиркало Р. І. [3]	Фінансовий стан банку – це низка "коефіцієнтів-індикаторів", розподілених за такими групами: фінансова сталість банку, стан оборотних активів та джерел їх покриття, платоспроможність, ліквідність
Герасимович А. М. [6]	Фінансовий стан банку – це оцінка показників фінансової стійкості, ділової активності, ліквідності, ефективності управління
Щербакова Г. В. [4]	Фінансовий стан банку визначається загальним рівнем ефективності управління його активами і пасивами, при цьому якість управління ними відображається в основних коефіцієнтах, що характеризують фінансовий стан банку, зокрема у показниках достатності капіталу, якості активів, рентабельності, ліквідності, рівня ризиків
Іванов В. В. [7]	Фінансовий стан банку – це система показників достатності капіталу, якості активів, ліквідності балансу, ефективності діяльності, рівня управління (менеджменту) банку
Загородній А. Г. [2]	Фінансовий стан банку – це стан економічного суб'єкта, що характеризується наявністю в нього фінансових ресурсів, необхідними для господарської діяльності, підтримання нормального режиму праці та існування, здійснення грошових розрахунків з іншими економічними суб'єктами
Борисов А. Б. [8]	Фінансовий стан банку – це рівень забезпечення економічного суб'єкта грошовими коштами для здійснення господарської діяльності, підтримання нормального режиму роботи та своєчасного проведення розрахунків

Як видно з таблиці, немає єдиної думки щодо визначення поняття "фінансовий стан банку", але думки авторів дещо співпадають. Одна частина вважає, що фінансовий стан банку – це наявність у банку фінансових ресурсів, необхідних для здійснення своєї діяльності, інша – що це система показників, коефіцієнтів, які характеризують результати його діяльності.

Зарубіжними вченими таке поняття як "фінансовий стан" вживається рідко і пов'язується, в основному, з аналізом діяльності фірми за даними публічної звітності. Наприклад, Дж. Ф. Маршалл та В. Бансал у своїх виданнях за терміном "фінансовий стан" [9] посилаються на главу, в якій ви-

кладено методику аналізу фінансових звітів фірми з метою виявлення стратегічних ризиків, хоча в самому тексті таке словосполучення як "фінансовий стан" навіть не вживається [9]. Шеремет А. Д. зазначає, що немає комплексного підходу до визначення поняття "фінансовий стан банку": "... комплексний підхід до визначення та аналізу фінансового стану комерційних банків західними вченими залишається нереалізованим" [10].

Таким чином, зарубіжними вченими у поняття фінансового стану банку вкладається дещо інший зміст порівняно з поглядами, які склались у вітчизняній літературі, і його розуміють не як комплексну чи узагальнюючу характеристику діяльності, а як певну оцінку, отриману за даними публічної звітності (а отже, на певний момент часу) і спрямовану на з'ясування перспектив подальшої діяльності суб'єкта ринку з позицій очікуваних доходів і ризиків. Подібним чином російський банкір Масленченков Ю. С. аналізує фінансовий стан банку у координатах "прибутковість – ліквідність" [11].

Отже, враховуючи проведений аналіз підходів до визначення сутності поняття "фінансовий стан банку", можна стверджувати, що фінансовий стан банку – це економічна категорія, яка характеризує фінансово-економічну діяльність банку за допомогою певної системи аналітичних показників у чітко визначений момент часу.

Наук. керівн. Хмеленко О. В.

Література: 1. Дзюблук О. В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи : монографія / О. В. Дзюблук, Р. В. Михайлюк. – Тернопіль : ТНЕУ, 2009. – 316 с. 2. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – Львів : Вид. Нац. ун-ту "Львівська політехніка", 2005. – 714 с. 3. Тиркало Р. І. Фінансовий аналіз комерційного банку: основи теорії, експрес-діагностика, рейтинг / Р. І. Тиркало, З. І. Щибиволок. – К. : Слобожанщина, 2009. – 236 с. 4. Щербакова Г. В. Анализ и оценка банковской деятельности (на основе отчетности, составляемой по российским и международным стандартам) / Г. Н. Щербакова. – М. : Вершина, 2007. – 464 с. 5. Панова Г. С. Анализ финансового состояния коммерческих банков / Г. С. Панова. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 272 с. 6. Аналіз банківської діяльності : підручник / [А. М. Герасимович, І. М. Парасій-Вергуненко, В. М. Кочетков та ін.] ; за заг. ред. д-ра економ. наук, проф. А. М. Герасимовича. – К. : КНЕУ, 2010. – 599 с. 7. Иванов В. В. Анализ надежности банка : практ. пособ. / В. В. Иванов. – М. : Русская Деловая Литература, 2006. – 320 с. 8. Борисов А. Б. Большой экономический словарь / А. Б. Борисов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Книжный мир, 2008. – 860 с. 9. Маршалл Дж. Ф. Финансовая инженерия: полное руководство по финансовым нововведениям / Дж. Ф. Маршалл, В. К. Бансал ; [пер. с англ.] – М. : ИНФРА-М, 1998. – 784 с. 10. Шеремет А. Д. Финансовый анализ в коммерческом банке / А. Д. Шеремет, Г. Н. Щербакова. – М. : Финансы и статистика, 2010. – 256 с. 11. Масленченков Ю. С. Финансовый менеджмент банка : учебн. пособ. для вузов / Ю. С. Масленченков. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 399 с.

УДК 657.421(477)

Пасько К. О.

Магістр 2 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ОСНОВНІ ЗАСОБИ ЯК ВІДТВОРЕННЯ ФІНАНСОВОГО ДЖЕРЕЛА АМОРТИЗАЦІЙНИХ ВІДРАХУВАНЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Анотація. Розкрито сутність основних засобів, визначено призначення амортизаційних відрахувань як джерела відтворення основних засобів на підприємстві. Проаналізовано погляди видатних економістів і вчених щодо питання амортизаційних відрахувань.

Аннотация. Раскрыта сущность основных средств, определено назначение амортизационных отчислений как источника воспроизводства основных средств на предприятии. Проанализированы взгляды выдающихся экономистов и ученых по вопросу амортизационных отчислений.

Annotation. The nature of fixed assets is revealed, depreciation is defined as a source of reproduction of fixed assets at an enterprise. The views of prominent economists and scholars on the issue of depreciation are analysed.

Ключові слова: основні засоби, амортизація, амортизаційні відрахування, МСФЗ.

© Пасько К. О., 2014



З розвитком ринкових відносин у пострадянських країнах, з поширенням міжнародних стандартів бухгалтерського обліку змінюється зміст багатьох економічних понять. Стосовно амортизаційних відрахувань можна зазначити, що в нормативних та законодавчих документах їх визначення не наводять, як правило, цей термін замінюють синонімами "сума зносу" або "сума амортизації". Але це не повинно означати, що в сучасних умовах термін "амортизаційні відрахування" не має місця, адже суми зносу та амортизації схожі, але ці поняття не тотожні амортизаційним відрахуванням. Саме амортизаційні відрахування, а не "сума зносу" завжди були й будуть чи не головним власним фінансовим ресурсом підприємств.

Слід проаналізувати сучасні погляди вчених-економістів щодо визначення сутності амортизаційних відрахувань. Так, в останньому виданні підручника "Фінанси підприємств" за редакцією професора Поддєрьогіна А. М. наводиться таке визначення: "Амортизаційні відрахування – періодичні відрахування частини вартості основних засобів з метою відшкодування їх зношування" [1]. Майже те саме можна знайти в навчальному посібнику Зятковського І. В.: "Амортизаційні відрахування відображають у грошовій формі вартість зносу основних фондів" [2]. Наведені визначення свідчать про те, що сучасні фінансисти розкривають сутність амортизаційних відрахувань через їх зв'язок зі зносом.

Набагато прогресивнішим можна вважати погляд сучасного російського економіста Баранова В. В., який амортизаційні відрахування визначає як фінансовий результат перенесення вартості основних засобів підприємства та його нематеріальних активів на собівартість продукції, внаслідок чого формується фінансове джерело, яке використовується для фінансування не лише інвестиційної, але й поточної діяльності підприємства [3]. Як видно, автор наголошує, що амортизаційні відрахування можуть використовуватися не за своїм основним призначенням, а можуть бути джерелом поповнення оборотного капіталу.

Метою статті є проведення аналізу амортизаційних відрахувань як джерела відтворення основних засобів на підприємстві.

Об'єктом дослідження є підприємство ТОВ "ТСС ЛТД".

Предметом є вивчення поняття основних засобів та їх використання на даному підприємстві.

Тобто Д. Рікардо не ставив питання про те, що амортизаційні відрахування, які повертаються у складі виручки до власника основних засобів, витрачаються ним виключно за цільовим призначенням – лише на просте відтворення основних засобів. На думку класика економічної теорії, ці суми можуть використовуватися приватним власником для нової справи. Такі ж погляди можна зустріти й серед сучасних українських вчених-економістів, зокрема Ю. Стадницького та Т. Сагана [4], які вважають, що в ринкових умовах амортизаційні відрахування створюють у першу чергу джерело не для подальшого оновлення основних засобів, а для компенсації витрат, що зазначені приватним власником у процесі вкладання свого капіталу в необоротні активи.

Основні засоби – це активи з терміном корисного використання понад один рік, які використовуються на підприємствах у декількох операційних циклах з метою отримання економічної вигоди, і не втрачаючи при цьому матеріально-речової форми, та переносять свою вартість на знов створену продукцію частинами у вигляді нарахованих амортизаційних відрахувань. Дослідження економічної природи основних засобів дозволяє стверджувати, що кругообіг їх вартості ґрунтується на таких стадіях, як: знос, амортизація, надходження амортизаційних відрахувань та відшкодування. На першій стадії відбувається продуктивне використання основного виробничого засобу, внаслідок чого втрачаються споживчі властивості та відбувається його знецінення. Друга стадія характеризується перенесенням вартості основного засобу на вартість виготовленої продукції шляхом відрахування амортизаційних відрахувань з подальшим включенням їх суми до собівартості готової продукції. Слід зазначити, що в економічній літературі автори майже ніколи не виділяють третьої стадії кругообігу, а саме надходження та накопичення амортизаційних відрахувань. Проте можна спостерігати, що це відбувається переважно через отожднення сутності амортизації та амортизаційних відрахувань і, як наслідок, об'єднання їх у єдину фазу обороту основних засобів.

В умовах економіки, що нормально розвивається, практика показує, що щорічні суми амортизаційних відрахувань, як правило, значно перевищують розміри відповідного вибуття. У зв'язку з цим в економічній теорії та практиці господарювання склалася думка про закономірний характер надлишковості амортизаційних відрахувань порівняно з потребою в коштах для відновлення вибулих основних засобів. Умовою ефективного функціонування підприємств є забезпечення зростання їхніх виробничих потужностей, яке вимагає, щоб основні засоби, термін використання яких закінчився, були обов'язково замінені новими (постійне реінвестування). Це означає, що амортизаційні відрахування, які надійшли на рахунки підприємства у складі виручки від реалізації продукції, потрібно обов'язково інвестувати в нове устаткування. За умови збереження цієї вимоги у підприємства може з'явитись можливість за допомогою вивільнених амортизаційних відрахувань профінансувати не лише початкові інвестиції, а й додаткові нетто-інвестиції. Цей ефект вивільнення капіталу визначається в західній літературі як "ефект Лохмана-Рушті" ("LRE"). Л. Рушті та М. Лохман виходили з того припущення, що у випадку володіння певною кількістю основних засобів нараховані амортизаційні відрахування постійно реінвестуються, через що новостворений обсяг основних засобів виробництва повільно подвоюється або, якщо даний обсяг основних засобів повинен залишитися незмінним, потреба в капіталі зменшується наполовину. Л. Рушті використав також метод дегресивної амортизації, завдяки чому ефект розширення виробничої потужності наставав ще швидшими темпами. Його приклади, які стосуються виникнення великих оборотних засобів, доводили обмеженість цього процесу, як і залежність величини цієї межі від періоду й методу нараховання амортизаційних відрахувань. Міркування Л. Рушті доповнив М. Лохман, зробивши вперше математичний розрахунок моделі ефекту збільшення виробничої потужності.



Вітчизняним супротивником теорії зростання виробничих потужностей за рахунок амортизаційних відрахувань можна вважати Борисенко З. М., яка стверджує, що внаслідок реінвестування амортизаційних відрахувань зростання кількості машин реально не призводить до відповідного збільшення їх сукупної споживчої вартості. "Кількісне збільшення числа машин за незмінної сукупної споживчої вартості означає лише, що в їх складі збільшується число зношених засобів праці". Проте Борисенко З. М. не заперечує категорично проти можливості фінансування за рахунок амортизаційних відрахувань розширеного відтворення, але вважає, що подібні явища можуть виникати лише внаслідок неправильного розрахунку амортизаційного фонду. "Якщо первинна вартість засобів праці, з якої розраховується сума амортизації, збігається з відновлювальною вартістю, а норми амортизації правильно відображають можливі терміни служби основних засобів та цих термінів дотримуються, то амортизаційний фонд може забезпечити потреби лише простого відтворення

Тальміна П. В. називає три функції: відтворювальну, розподільчу, стимулювальну [5, с. 30]. При цьому автор вважає, що відтворювальна функція регулює відповідність амортизаційного фонду рівню зносу засобів праці, розподільча – регулює пропорції амортизаційного фонду в галузевому та видовому аспектах, співвідношення частки реновації та ремонту. А стимулювальну функцію автор розглядає двояко: з одного боку, як створення умов для прискорення темпів науково-технічного прогресу в основних засобах, а по-друге, з точки зору впливу на рівень собівартості продукції, а відповідно, на ціни й результати господарської діяльності підприємств.

Амортизаційним відрахуванням властиві такі функції: розподільча, відтворювальна й регулювальна. Зміст цих функцій повинен розкриватися таким чином.

Розподільча функція. Відомо, що витрати на формування основних засобів мають тривалий період обігу. При цьому основні засоби в міру зношення поступово втрачають свою вартість і переносять її окремими частинами на собівартість виготовлюваної продукції. Тому, хоча вкладення в основні засоби й мають одночасний характер, вони відносяться до всієї продукції, яка буде виготовлятися з їх участю протягом тривалого періоду часу, який охоплює багато калькуляційних періодів. Таким чином, амортизаційні відрахування за рахунок собівартості продукції забезпечують розподіл одночасних витрат підприємства і тим самим створюють накопичення коштів для наступного відшкодування основних засобів. В економічній теорії поширеною є думка, що розмір амортизаційних відрахувань повинен відповідати реальній участі основних засобів, які використовуються в процесі створення нової вартості. Якщо в процесі побудови норм амортизаційних відрахувань це не досягається, а на витрати списується менше або більше коштів, ніж об'єктивно необхідно, відбувається переливання коштів із фонду відшкодування у фонд накопичення й навпаки.

Відтворювальна функція. Амортизаційні відрахування, нараховані на основні засоби, що перебувають у власності підприємства, також є власністю підприємства. Коли виникає необхідність у заміні зношених основних засобів, амортизаційні відрахування, як і прибуток після оподаткування, становлять накопичення інвестиційних ресурсів підприємства, хоча не збільшують суми власного капіталу підприємства, а є лише засобом його реінвестування.

Регулювальна функція. Цю функцію необхідно пов'язувати, перш за все, із загальним впливом амортизаційних відрахувань на фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання. За допомогою використання різних важелів, що обумовлюють розмір амортизаційних відрахувань на підприємстві (амортизаційного періоду, норми, методу нарахування амортизаційних відрахувань), регулюється процес відтворення основних засобів, взаємовідносини підприємств із бюджетом, створюються фінансові умови для впровадження у виробництво науково-технічних досягнень, здійснюється цінова політика підприємства тощо.

Оскільки амортизаційні відрахування є складовою частиною собівартості продукції, то їх величина значно впливає на розмір отриманого підприємствами прибутку, від якого залежить їх фінансовий стан та конкурентоспроможність на ринку. Чим вищі норми амортизації активів, що використовуює підприємство, тим вищою (за інших рівних умов) буде сума амортизаційних відрахувань, а відповідно, й рівень собівартості продукції, що випускається, і навпаки.

Можна зробити висновок, що амортизаційні відрахування – це власні фінансові ресурси підприємства, а це зумовлює необхідність визначення їх місця в загальній системі джерел фінансування підприємств. Справа в тому, що одні економісти вважають їх джерелом внутрішнього фінансування, інші ж, зокрема Зятковський І. В., розглядають амортизаційні відрахування "у контексті валового самофінансування, прирівнюючи їх до валового прибутку" [2, с. 93]. За своєю економічною природою амортизаційні відрахування – це власні фінансові ресурси для простого відтворення основних засобів, які повинні забезпечувати заміну зношених основних засобів.

Наук. керівн. Черноіванова Г. С.

Література: 1. Фінанси підприємств : підручник / кер. авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – 4-те вид., перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2008. – 571 с. 2. Зятковський І. В. Фінанси підприємств : навч. посібн. / І. В. Зятковський. – Вид. 2-ге, доп. і переробл. – Тернопіль : Економічна думка, 2007. – 400 с. 3. Баранов В. В. Фінансовий менеджмент: Механізми фінансового управління підприємствами в традиційних і наукоємких отраслях / В. В. Баранов. – М. : Дело, 2008. – 272 с. 4. Стадницький Ю. Амортизаційна політика в Україні: історія розвитку, існуючий стан та шляхи удосконалення / Ю. Стадницький, Т. Саган // Економіст. – 2008. – № 12. – С. 34–38. 5. Бабо А. Прибыль / А. Бабо. – М. : Прогресс, 2006. – 176 с. 6. Рикардо Д. Начало политической экономики и налогового обложения / Д. Рикардо. – М. : Эконом ; Ключ, 2007. – 475 с.

Магістр 2 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ОЦІНКА ВПЛИВУ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Висвітлено основні елементи облікової політики, які найбільше впливають на фінансовий стан. Проаналізовано облікову політику машинобудівних підприємств Харківського регіону. Виявлено взаємозв'язок елементів облікової політики і показників фінансового стану.

Анотация. Освещены основные элементы учетной политики, которые больше всего влияют на финансовое состояние. Проанализирована учетная политика машиностроительных предприятий Харьковского региона. Выявлена взаимосвязь элементов учетной политики и показателей финансового состояния.

Annotation. The article outlines the basic elements of accounting policies that affect the financial position the most. Accounting policies of machine-building enterprises of Kharkiv region are analysed. The interrelation between the elements of accounting policies and financial performance indices is revealed.

Ключові слова: фінансовий стан, прибуток, облікова політика, елементи, метод нарахування амортизації.

У сучасних умовах формування ринкових відносин в Україні все більшою мірою проявляються характерні ринку риси – конкурентоспроможність виробництва, оперативність, своєчасність і ризик прийнятих рішень. Досвід країн з розвинутою економікою свідчить про те, що важливою складовою загального механізму управління господарською діяльністю підприємств є вміло сформована облікова політика. Перехід України до ринкової економіки зумовив зміну підходів до організації та ведення обліку, що проявляється в самостійному формуванні всього облікового процесу.

Суть нових підходів до організації бухгалтерського обліку полягає в тому, що на основі встановлених державою загальних правил бухгалтерського обліку підприємства повинні самостійно розробляти облікову політику для розв'язання поставлених завдань [1].

Аналіз останніх досліджень та публікацій дає можливість стверджувати, що велика кількість вітчизняних вчених у своїх працях вивчають питання впливу обраної облікової політики на результати діяльності підприємств. Серед них Бутинець Ф. Ф., Войтенко Т. В., Костенко О. М., Подолянчук О. А., Саблук П. Т., Сопко В. В. та ін. [1; 2].

Мета дослідження – визначити термін "облікова політика", виявити основні елементи облікової політики, які безпосередньо впливають на фінансовий стан, на прикладі машинобудівних підприємств.

Для цього будуть визначені такі завдання: розглянути поняття "облікова політика", визначити основні елементи, які впливають на результати діяльності.

Об'єктом дослідження є машинобудівні підприємства Харківського регіону, а предметом – Наказ про становлення облікової політики.

Відповідно до ПСБО 1, облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності [3].

Методика обліку в багатьох аспектах визначається обліковою політикою, яка обирається підприємством самостійно. Правильне формування облікової політики має вагомий вплив на розмір доходів, витрат, активів та зобов'язань, що, у свою чергу, визначає кінцевий стан господарювання суб'єкта підприємницької діяльності та стратегію його розвитку в майбутньому.

У процесі вивчення літератури з даного питання було виявлено, що до об'єктів облікової політики, які мають найбільший вплив на фінансовий стан, належать:

облік основних засобів (порядок визнання основних засобів; визнання термінів корисної експлуатації; визначення ліквідаційної вартості; вибір методу нарахування амортизації);

облік запасів (вибір методу вибуття запасів);

облік дебіторської заборгованості (вибір методу визначення оцінки резерву сумнівних боргів);

облік витрат (встановлення переліку та складу статей калькулювання виробничої собівартості продукції).

Автором було систематизовано та узагальнено взаємозв'язок елементів облікової політики і показників фінансового стану, що наведено в таблиці.

Взаємозв'язок елементів облікової політики і показників фінансового стану

Об'єкт облікової політики	Відображення у фінансових звітах	Показники	Сфера застосування
Облік основних засобів	Ф1 код рядка 1012 "Знос"	Коефіцієнт зносу основних засобів	Оцінка майнового стану
	Ф1 код рядка 1011 "Первісна вартість"	Коефіцієнт оновлення основних засобів	
		Коефіцієнт вибуття основних засобів	
		Частка основних засобів в активі	
Облік запасів	Ф1 код рядка 1100 "Запаси"	Частка оборотних виробничих активів	Оцінка майнового стану
		Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	Ділова активність підприємства
Облік дебіторської заборгованості	Ф1 рядки 1125 – 1155	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Ділова активність підприємства
		Строк погашення дебіторської заборгованості	
Облік витрат	Ф2 код рядка 2050 "Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)"	Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	Ділова активність підприємства

Одним з елементів облікової політики, що мають найбільший вплив на фінансовий результат діяльності підприємства, є вибір методу нарахування амортизації. Відповідно до Положення (Стандарту) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби", встановлені такі методи нарахування амортизації: прямолінійний, зменшення залишкової вартості (відсотковий), прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивний, виробничий та податковий. Щодо визначення найдоцільнішого з них не існує єдиної думки [2]. Для малоцінних і швидкозношуваних предметів під час їх передачі в експлуатацію амортизацію нараховується в розмірі 100 %. Для основних засобів на підприємствах переважно використовується прямолінійний метод. Перевагою прямолінійного методу є простота розрахунку амортизації, а також можливий рівномірний розподіл амортизації для кожного звітного періоду. Це дає можливість зіставляти собівартість продукції, що виготовляється, з доходами від її реалізації. У процесі використання прямолінійного методу показники фінансових результатів не будуть коливатися в різних періодах за більш-менш аналогічних умов виробничого процесу.

Вагомий вплив на фінансові результати має також вибір методів оцінки вибуття запасів. На підприємствах під час передачі запасів у виробництво, продажу й іншого вибуття їх оцінка переважно здійснюється за собівартості перших за часом надходжень запасів, тобто за методом ФІФО. Перевага методу ФІФО полягає в його простоті, систематичності та об'єктивності. Завдяки використанню цього методу не допускається маніпулювання даними в сторону штучного завищення або заниження вартості запасів, тобто сприяє запобіганню можливості маніпулювання прибутком, забезпечує відображення в балансі суми запасів, яка приблизно співпадає з поточною ринковою вартістю. Метод ФІФО виправдовує себе в умовах незначної інфляції. За нестабільної економічної ситуації застосовується метод середньозваженої собівартості, перевагами якого є те, що:

метод є найменш ризикованим щодо втрат прибутку за умов різкого коливання цін;

вартість запасів на кінець періоду, яка визначається за методом середньої вартості, обліковує всі ціни, за якими купувалися товари протягом звітного періоду, і тим самим згладжується зростання та зменшення цін;

метод полегшує роботу і не вимагає детального обліку руху за кожною одиницею товарів.

Значно впливає на формування фінансових результатів метод визначення резерву сумнівних боргів, від якого залежить сума витрат підприємства. Тобто, якщо на підприємстві буде прострочена дебіторська заборгованість, вона буде включатися до витрат лише у тому випадку, якщо на її суму був створений резерв. П(С)БО 10 "Дебіторська заборгованість" забороняє створювати резерв на суму безнадійної заборгованості. Резерв створюється на суму сумнівної заборгованості. Тобто резерв потрібно створити вчасно. А уже в момент, коли така заборгованість визнається безнадійною, можна її списати. Відповідно до П(С)БО 10 "Дебіторська заборгованість" передбачено два методи нарахування такого резерву: застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості, застосування коефіцієнта сумнівності. На підприємстві застосовується метод абсолютної суми сумнівної заборгованості. За даним методом величина резерву визначається на підставі аналізу платоспроможності окремих дебіторів.

Незначний вплив на фінансові результати діяльності машинобудівних підприємств має вибір порогу суттєвості. Суттєвою вважається та інформація, відсутність якої може вплинути на прийняття рішень сторонніми користувачами звітності. Від того, яке значення цього порогу буде обра-



но, залежить фінансовий результат, адже придбані активи, які не перевищують суттєвого значення, одразу ж будуть списані на витрати підприємства і, як наслідок, зменшать його прибутковість.

Отже, виходячи з наведеного, можна зробити висновок, що фінансовий стан підприємства прямо залежить від обраної облікової політики. У зв'язку з цим головному бухгалтеру необхідно врахувати всі варіанти та переваги забезпечення облікової політики для того, щоб кінцевий фінансовий результат суб'єкта господарювання був максимально позитивним.

Однак слід відзначити, що деякі аспекти у даному напрямі ще не завершені та можуть продовжуватися. Зокрема, необхідно дослідити доцільність вибору того чи іншого методу нарахування амортизації основних засобів та вибір методу вибуття запасів.

Наук. керівн. Писарчук О. В.

Література: 1. Войтенко Т. В. Облікова політика – 2010: головне / Т. В. Войтенко // Податки і бухгалтерський облік. – 2010. – № 1/2. – С. 16–22. 2. Костенко О. М. Облікова політика як внутрішньогосподарський інструмент впливу на формування прибутковості підприємства / О. М. Костенко // Економіка і держава. – 2009. – № 6. – С. 71–78. 3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" № 87 від 31.03.1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nibu.factor.ua>. 4. Горяйнова Ю. С. Организация учетной политики на малых предприятиях / Ю. С. Горяйнова, Л. В. Безкаравайная // БИЗНЕС ИНФОРМ. – 2009. – № 10. – С. 84–87. 5. Швець В. Г. Облікова політика підприємства [Електронний ресурс] / В. Г. Швець. – Режим доступу : <http://books.efaculty.kiev.ua>.

Собчук А. С.

УДК 331.22:331.101.3

Магістр 2 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

МОТИВАЦІЙНА СКЛАДОВА У ФОРМАХ І СИСТЕМАХ ОПЛАТИ ПРАЦІ ПРАЦІВНИКІВ

Анотація. Розглянуто сучасні форми та системи оплати праці працівників. Проведено огляд моделей оплати праці у вітчизняній та зарубіжній практиці, які передбачають урахування мотиваційної складової.

Аннотация. Рассмотрены современные формы и системы оплаты труда работников. Проведен обзор моделей оплаты труда в отечественной и зарубежной практике, которые предусматривают учет мотивационной составляющей.

Annotation. The article deals with modern forms and systems of labour remuneration. A review of labour remuneration models in domestic and foreign practice that provide accounting of the motivational component, is made.

Ключові слова: оплата праці, системи оплати праці, тарифна система, зарубіжний досвід оплати праці.

Використання систем та форм оплати праці потребує вдосконалення, адже час диктує необхідність такої системи оплати праці, яка б стимулювала та розвивала як працівника, так і підприємство.

Важливим елементом механізму визначення індивідуальної заробітної плати є системи оплати праці. Вони виступають, з одного боку, з'єднувальною ланкою між нормуванням праці і тарифною системою, а з іншого – засобом досягнення певних якісних показників. Цей елемент організації оплати праці є способом установлення залежності величини заробітної плати від кількості, якості праці та її результатів.

Для того щоб підвищувати економічний рівень у країні, перш за все, необхідно розробити такі механізми мотивації до праці, які б не мали примусового характеру, а спонукали виконавців до постійного вдосконалення своїх трудових здібностей та зацікавлення в результатах праці.

Розробкою різних аспектів оплати праці в ринковій економіці займаються сучасні вітчизняні дослідники, серед яких: Березицька К. Ф., Колот А. М., Мурашко М. І., Завальна М. В., С. Краснюкова, Немодрук Н. М., Плоткін Я. Д., Петенко І. В. та Петенко А. В. та ін. [1 – 5]. Значний внесок у теорію та методологію обліку оплати праці зробили також М. Білуха, С. Голов, В. Лінник, П. Хомин, Ф. Бутинець та ін.

© Собчук А. С., 2014

Метою статті є аналіз вітчизняних та зарубіжних моделей з оплати праці, що дасть змогу реформувати системи та форми оплати праці для досягнення високих економічних результатів шляхом мотивації працівників підприємства.

Об'єктом дослідження роботи є теоретичні засади оплати праці працівників на підприємстві.

Предмет дослідження – мотиваційна складова у формах і системах оплати праці працівників.

Під системою оплати праці слід розуміти чинний на підприємстві організаційно-економічний механізм взаємозв'язку між показниками, що характеризують міру (норму) праці й міру її оплати відповідно до практично досягнутих результатів праці, (відносно норми), тарифних умов оплати праці та погодженою між працівником і роботодавцем ціною на послуги робочої сили [5, с. 84].

Основою організації оплати праці є тарифна система, яка включає: тарифні сітки, тарифні ставки, схеми посадових окладів і тарифно-кваліфікаційні характеристики (довідники).

Тарифна система оплати праці використовується для розподілу робіт залежно від їх складності, а працівників – залежно від їх кваліфікації та за розрядами тарифної сітки. Вона є основою формування та диференціації розмірів заробітної плати [6].

Відповідно до цього в Україні використовуються: відрядна форма оплати праці, яка включає такі її системи – пряму відрядну, непряму відрядну, відрядно-преміальну, відрядно-прогресивну та акордну й погодинну форму оплати праці, до якої входять проста погодинна, погодинно-преміальна, оплата за посадовими окладами [6].

Як відзначає Немодрук Н. М. [4, с. 37], жодна з форм і систем оплати праці на сьогодні не враховує якості продукції та особистого внеску працівника. А це призводить до того, що працівники не зацікавлені в результатах праці, а лише виконують той обсяг, який передбачений відповідними нормами. Поруч із цим необхідно відзначити низький професійний рівень працівників: на більшості підприємств на роботу приймаються некваліфіковані працівники, і їм виплачують меншу заробітну плату, ніж працівникам з відповідною кваліфікацією [4, с. 37].

Вивчивши принципи положення проведення реформи в Україні, а також ознайомившись із досвідом організації оплати праці за кордоном, доцільно ввести на підприємстві системи оплати праці, зміст яких спрямовано на максимальне використання індивідуальних здібностей працівника, створення додаткових стимулів до високопродуктивної праці з повним урахуванням інтересів власника і підвищенням взаємної відповідальності [2].

Досвід оплати праці у США та Японії показує, що застосування різних форм оплати сприяє формуванню в персоналі зацікавленості у підвищенні свого кваліфікаційного й професійного рівня, розвитку підприємства.

Характерною особливістю сучасних систем оплати праці на Заході є значне поширення системи заохочення та впровадження різноманітних нововведень.

Так, більшість західноєвропейських фірм формують преміальні фонди за створення, освоєння й випуск нової продукції, але їх розмір залежить від приросту обсягу продажу нової продукції, її частки в загальному обсязі виробництва. Причому розумова праця оплачується вище, ніж фізична. За даними спеціальних досліджень заробітна плата працівників розумової праці в середньому перевищує заробітну плату робітників: у Німеччині – на 20 %, в Італії і Данії – на 22 %, у Люксембурзі – на 44 %, у Франції і Бельгії – на 61 % [1, с. 31].

Отже, необхідно розробити модель системи з дієвим механізмом стимулювання до праці, що на сьогодні в Україні відсутній. Така система повинна забезпечувати зростання добробуту населення та розвитку економіки країни.

Прикладом такої моделі могла б бути динамічна модель заробітної плати, згідно з якою тариф повинен нести основну стимулятивну функцію. За оптимальну структуру заробітної плати взята структура, яка має такі пропорції [2]: тариф – 85 %, періодична премія за індивідуальні досягнення – 10 %, премія за результати діяльності підприємства в цілому – 5 %.

Кожному з елементів структури заробітної плати належить певна роль у системі стимулювання. Тариф має не тільки стимулювати працівників до збереження вже досягнутого рівня продуктивності та якості, але й залежати від них.

Періодичне преміювання має стимулювати працівників докладати додаткових зусиль, пов'язаних із вивченням застосування нової техніки та технології, впровадження нових форм організації праці, оволодінням суміжними професіями, прийомами роботи тощо, які закладають базу для підвищення продуктивності праці.

У разі досягнення працівником нових, вищих результатів праці, його тариф переглядається і збільшується в розмірі преміювання за індивідуальні досягнення.

Усе це показує, що для вдосконалення систем і форм оплати праці необхідно надавати належного значення мотивації праці. До речі, у країнах Західної Європи, США, Японії та інших розвинутих державах за допомогою мотивації праці вирішуються такі головні проблеми, як досягнення високопродуктивної праці, підвищення ефективності виробництва взагалі, розв'язання проблем соціально-культурного та кваліфікаційного рівня населення.

Необхідно зауважити, що в цих країнах створено й існує три основні моделі матеріального стимулювання: японська, американська та західноєвропейська [3, с. 257–259].

Японська модель характеризується випередженням зростання продуктивності праці відносно зростання рівня життя населення, в тому числі рівня заробітної плати. З метою заохочення підприємницької активності держава не вживає серйозних заходів з метою контролю за майновим розшаруванням суспільства. Існування такої моделі можливе тільки за високого рівня розвитку у всіх членів суспільства національної самосвідомості, пріоритету інтересів нації над інтересами конкретної людини, готовності населення йти на певні матеріальні жертви заради добробуту країни [3, с. 257].



Американська модель оплати праці залежить, насамперед, від результативності діяльності. Механізм стимулювання в рамках основної заробітної плати, яка набула функцій преміального заохочення як змінна величина, передбачає два важливих елементи:

диференціацію окладів з урахуванням якісних розбіжностей у праці;
диференціацію індивідуальної оплати в межах розряду або посади залежно від трудових досягнень, особистих і ділових якостей на основі періодичної атестації.

При цьому американська модель оплати праці побудована таким чином, що вона може лише зростати і практично ніколи не зменшується [3, с. 257–258].

Виходячи з наведеного, можна зробити висновок, що в Україні необхідно змінити діючі форми й системи оплати праці.

У сучасних умовах важливо забезпечити тісний зв'язок оплати праці з кінцевим результатом. Система матеріального стимулювання повинна орієнтуватися на високопродуктивну працю і залежати від кількості та особливо якості виробленої продукції.

Вітчизняні організації можуть багато запозичити з досвіду іноземних компаній. Ідеться, насамперед, про узагальнення й запозичення керівниками підприємств та організацій зарубіжного прогресивного досвіду стосовно внутрішньофірмової підготовки кадрів, використання сучасних систем оцінювання персоналу, формування й застосування системи матеріального та психологічного заохочення різних категорій працівників до високоефективної трудової діяльності, а також залучення значної частини персоналу до управління виробництвом.

Однак розробки в даному напрямі ще не завершені та можуть продовжуватися, адже системи оплати праці, які практикуються в західних країнах, мають бути застосовані в Україні для розвитку і стимулювання працівників підприємств та організацій.

Наук. керівн. Писарчук О. В.

Література: 1. Брезницька К. Ф. Аналіз сучасних систем оплати праці в зарубіжних країнах / К. Ф. Брезницька // Управління розвитком. – 2011. – № 8 (105). – С. 30–31. 2. Завальна М. В. Удосконалення форм оплати праці [Електронний ресурс] / М. В. Завальна. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Uproz/2013_4/u1304zav.pdf. 3. Красноюкова С. Порівняльний аналіз мотивації праці на підприємствах зарубіжних країн [Електронний ресурс] / С. Красноюкова // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 9. Частина 2. – С. 257–260. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Ecan/2011_9_2/pdf/krasnyukova.PDF. 4. Немудрук Н. М. Удосконалення обліку, аналіз і аудит розрахунків з оплати праці / Н. М. Немудрук // Економіка та держава. – 2009. – № 8. – С. 36–38. 5. Петенко І. В. Удосконалення системи оплати праці [Електронний ресурс] / І. В. Петенко, А. В. Петенко // Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика. – 2010. – С. 84–86. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vbumb/2010_1/17.pdf. 6. Про оплату праці : Закон України від 24.03.1995 р. № 108/95-ВР (редакція від 11.08.2013 р.) [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – 1995. – № 17. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/Laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>.

Блінов А. В.

УДК 336.717.32

Магістр 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ПОБУДОВА СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ПАСИВНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ БАНКУ

Анотація. Розглянуто застосування методу структурно-функціонального моделювання з метою розробки рекомендацій щодо покращення управління пасивними операціями банку. Обґрунтовано доцільність побудови структурно-функціональної моделі управління ними.

Анотация. Рассмотрено применение метода структурно-функционального моделирования с целью разработки рекомендаций по улучшению управления пассивными операциями банка. Обоснована целесообразность построения структурно-функциональной модели управления ими.

© Блінов А. В., 2014

Annotation. The article deals with the application of the structural and functional modeling to develop recommendations for improving the management of the bank passive operations. The expedience of making a structural and functional model of managing them was substantiated.

Ключові слова: структурно-функціональна модель, пасивні операції, стратегія банку, процесно-орієнтований підхід, декомпозиція, IDEF0 діаграма.

Банки відіграють основну роль в утворенні оптимального середовища для мобілізації й вільного перепливу капіталів, нагромадження коштів для структурної перебудови економіки, розвитку підприємництва [1].

Для більш успішного функціонування банку, підвищення його платоспроможності та ліквідності необхідно приділяти увагу формуванню та регулюванню його пасивів, завдяки яким утворюються ресурси банку.

Беручи це до уваги, актуальним є моделювання банком шляхів і джерел ресурсного забезпечення його діяльності. Враховуючи досягнення вчених у галузі управління пасивними операціями, актуальним залишається дослідження щодо формування послідовності процесу управління пасивними операціями банку.

Метою статті є побудова структурно-функціональної моделі управління пасивними операціями банку та формування програми регулювання пасивних операцій цієї фінансової установи.

Банки виконують важливу функцію мобілізації тимчасово вільних грошових ресурсів і перетворення їх у реальний капітал, здійснюючи кредитні, інвестиційні та інші операції, забезпечуючи таким чином потреби економіки в додаткових ресурсах.

В умовах ринкової економіки виняткової важливості набувають процес формування банківських пасивів, оптимізація їх структури.

Суттєвий внесок у вивчення проблем управління пасивними операціями зробило багато науковців, та вивчення їх праць показало, що достатнього висвітлення не дістали деякі аспекти, пов'язані з формуванням програм управління ними. Аналіз останніх досліджень і публікацій серед вітчизняних та закордонних вчених, що зробили серйозний внесок у рішення питань управління пасивними операціями банків, варто виділити таких, як: Герасимович А. М., Лаврушин О. І., Дребот Н. П., Галько О. Р., Федотова Д. Є., Семенов Ю. Д., Чижик К. Н., Примостка Л. О. [1 – 5]. Разом з тим, питання застосування методу структурно-функціонального моделювання з метою розробки рекомендацій щодо покращення управління пасивними операціями в сучасних умовах вимагають подальшого розроблення.

Тому особливої ваги набуває побудова структурно-функціональної моделі управління пасивними операціями, на основі якої можна створити програму регулювання пасивних операцій банку.

Одним із шляхів вирішення даної проблеми може бути побудова декомпозиційної моделі з використанням процесно-орієнтованого підходу.

Застосування такого підходу до процесу управління пасивними операціями обумовлено тим, що він:

- орієнтований на розкриття цілісності процесу управління пасивними операціями та механізмів, що їх забезпечують;

- орієнтований на виявлення багатоаспектних керівних зв'язків та реалізовує уявлення процесу управління у вигляді ієрархічної моделі, що відображає не тільки поточний стан процесу управління пасивними операціями, а й процеси, які їх формують;

- забезпечує узгодженість результатів [4].

Для розкриття сутності процесу управління пасивними операціями в рамках процесного підходу використовується методологія функціонального моделювання та графічного описання процесів IDEF0. Особливістю IDEF0 є її акцент на ієрархічне представлення об'єктів, що значно полегшує розуміння предметної області.

Призначення IDEF0 – надати засоби та способи повного і послідовного моделювання функцій (діяльності, дій, процесів, операцій) системи, а також функціональних зв'язків і даних, які підтримують об'єднання цих функцій.

Виходячи із цього, призначення IDEF0 в дослідженні процесу управління пасивними операціями – це перебудування структури функцій, що дозволить підвищити продуктивність та ефективність системи управління формування пасивів банку.

Одним із основних понять стандарту IDEF0 є декомпозиція. Принцип декомпозиції застосовується при розбитті складного процесу, яким є управління фінансовою стійкістю, на складові його функції. Декомпозиція дозволяє поступово і структуровано представляти модель системи у вигляді ієрархічної структури окремих діаграм, що робить її менш переобтяженою і засвоюваною [3].

Моделювання процесу розробки програми заходів щодо ефективного управління слід починати з побудови контекстної діаграми, тобто найбільш абстрактного рівня опису системи у цілому. На рис. 1 подано контекстну діаграму "Управління пасивними операціями банку", що побудована на основі загальних вимог методології функціонального моделювання IDEF0.

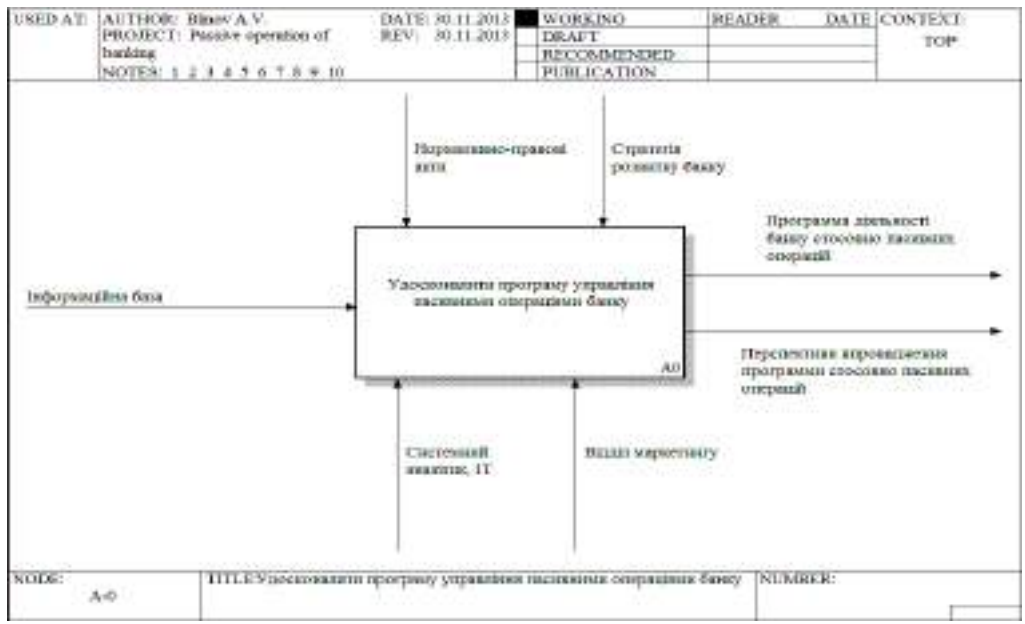


Рис. 1. Управління пасивними операціями банку

До вихідних даних належить інформаційна база, до механізму – системний аналітик та відділ маркетингу, які безпосередньо будуть займатися аналізом та формуванням подальшої інформації для аналізу пасивних операцій банку. До управління належать нормативно-правові акти та стратегія розвитку банку. На виході має місце сформована програма діяльності банку стосовно пасивних операцій та перспективи її впровадження.

На рис. 2 розглянуто декомпозицію контекстної моделі, щоб детальніше відобразити проблеми вдосконалення пасивних операцій банку. По-перше, треба виявити проблеми пасивних операцій банку, проблему довіри клієнтів до банку, потім розробити методику оцінки рівня довіри клієнтів банку та його динаміки, і, на сам кінець, скоригувати програму управління пасивними операціями банку на основі проаналізованих даних.

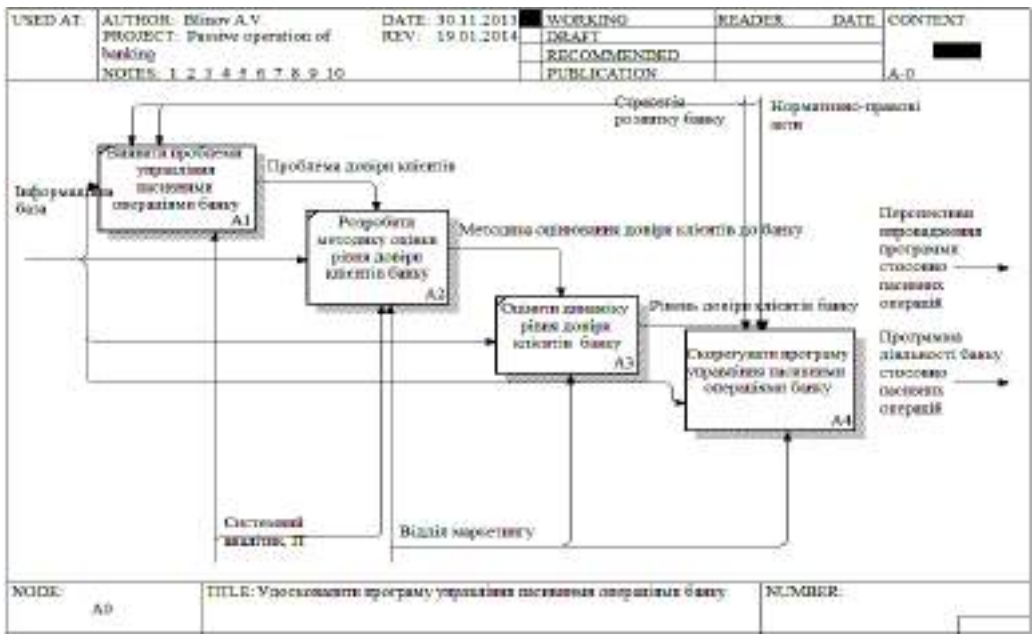


Рис. 2. IDEF0 модель удосконалення програми управління пасивними операціями банку

На рис. 3 відтворено декомпозицію блоку A4, щоб ще більш детально розглянути програму коригування пасивних операцій банку. Вона включає:
 ідею формування нової програми управління пасивними операціями (ПУПО);
 визначення маркетингових складових ПУПО;
 розробку технології та стандарту якості ПУПО;
 визначення економічної ефективності та ризиків впровадження ПУПО;
 формування готової ПУПО.

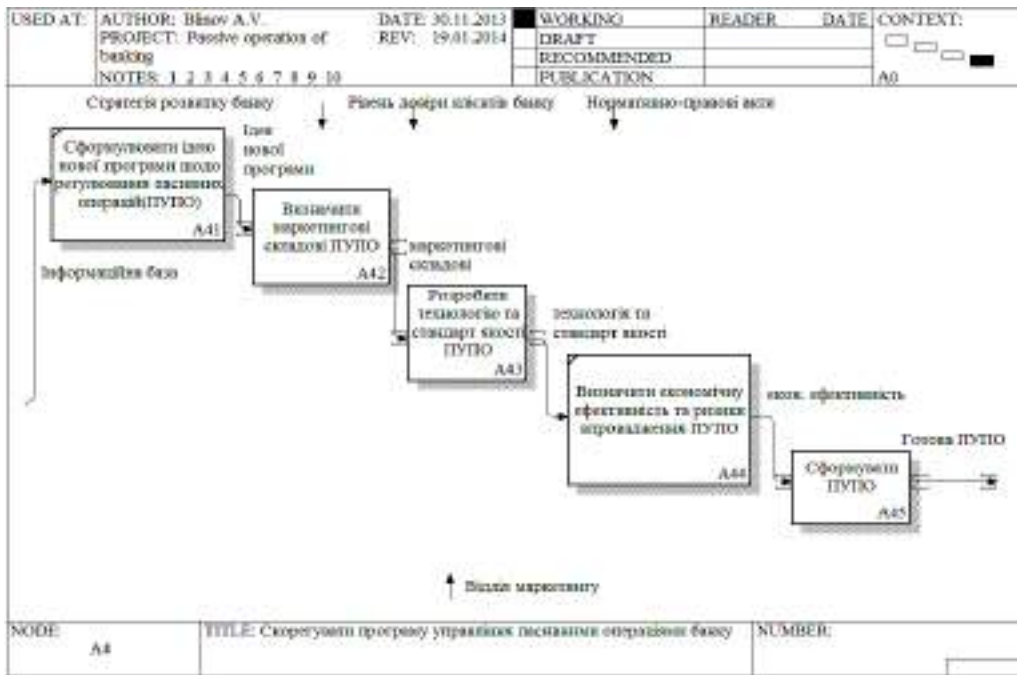


Рис. 3. IDEF0 модель удосконалення програми управління пасивними операціями банку

На рис. 4 – 6 відтворена декомпозиція блоків A42, A43 та A45, що ще більш детально розкриває потребу у формуванні нової програми щодо управління пасивними операціями банку.

- До A42 входять:
 - аналіз ринку збуту;
 - сегментація ринку збуту;
 - визначення шляхів поширення ПУПО;
 - та оцінка рівня конкуренції потенційного ринку збуту.
- До A43 входять:
 - визначення характеристики та правового статусу ПУПО;
 - визначення особливостей та принципів функціонування;
 - формування стандартів якості ПУПО.
- До A45 входять:
 - визначення місць та строків запровадження ПУПО;
 - проведення випробування ПУПО;
 - визначення перспективи ПУПО;
 - та на виході – готова програма управління пасивними операціями.

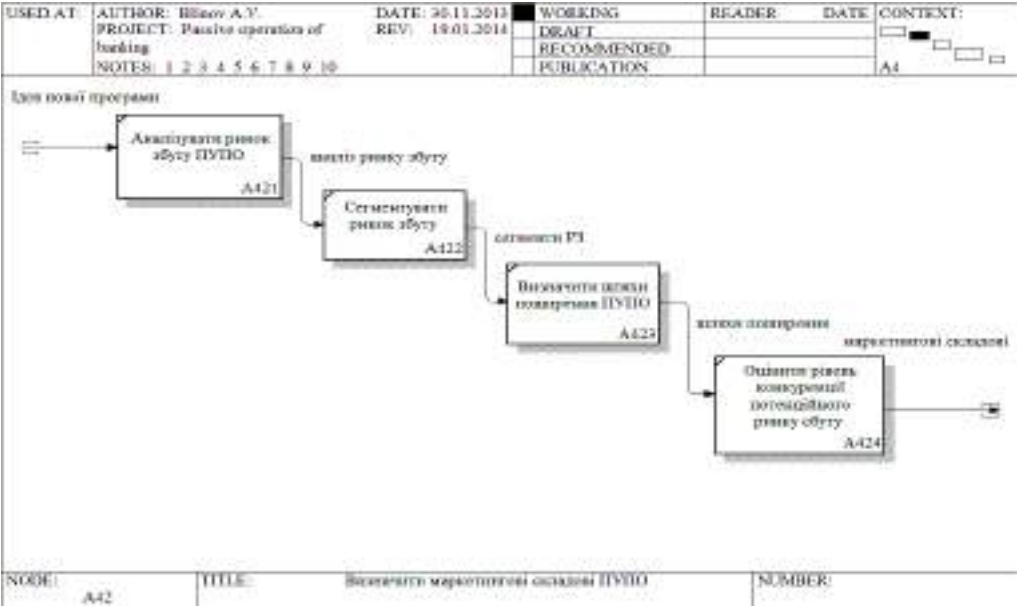
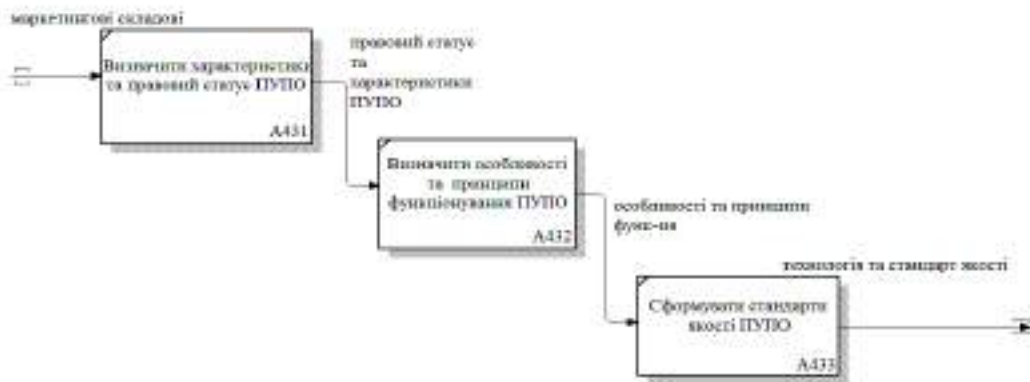


Рис. 4. IDEF0 модель удосконалення програми управління пасивними операціями банку

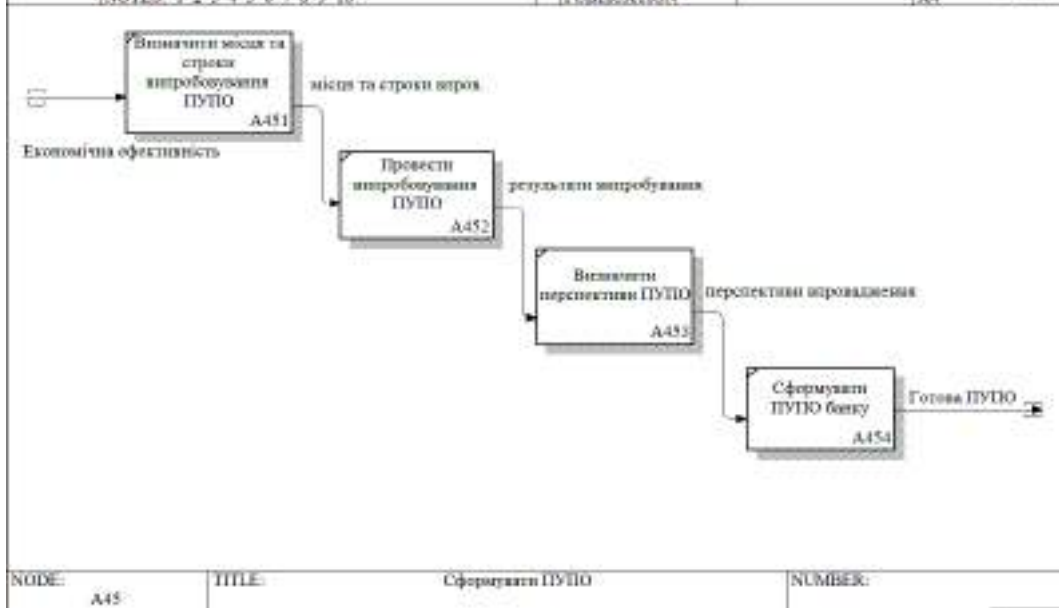
USED AT:	AUTHOR: Blinov A.V.	DATE: 30.11.2013	WORKING	READER	DATE	CONTEXT:
	PROJECT: Passive operation of banking	REV: 19.01.2014	DRAFT			<input type="checkbox"/>
	NOTES: 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10		RECOMMENDED			<input type="checkbox"/>
			PUBLICATION			<input type="checkbox"/>
						A4



NODE:	TITLE:	NUMBER:
A43	Розробити технологію та стандарти якості ПУПО	

Рис. 5. IDEF0 модель удосконалення програми управління пасивними операціями банку

USED AT:	AUTHOR: Blinov A.V.	DATE: 30.11.2013	WORKING	READER	DATE	CONTEXT:
	PROJECT: Passive operation of banking	REV: 19.01.2014	DRAFT			<input type="checkbox"/>
	NOTES: 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10		RECOMMENDED			<input type="checkbox"/>
			PUBLICATION			<input type="checkbox"/>
						A4



NODE:	TITLE:	NUMBER:
A45	Сформувані ПУПО	

Рис. 6. IDEF0 модель удосконалення програми управління пасивними операціями банку

Ефективність заходів щодо формування власних і залучених ресурсів комерційного банку залежить від постійного аналізу банківськими спеціалістами структури й величини коштів, що зберігаються на депозитних рахунках, і вибору таких способів і шляхів їх залучення та використання, які були б максимально прибуткові для нього і відповідали інтересам клієнтів.

Заходи організаційного характеру передбачають наявність відповідної матеріальної бази для забезпечення ефективного управління пасивними операціями, а саме: сформованої інформаційно-аналітичної бази для оцінки конкурентної позиції банку на ринку депозитних послуг; ефективних засобів прогнозування ресурсів комерційного банку.

Таким чином, розроблена модель дозволяє фінансовому аналітику надати логіку проведення процесу управління пасивними операціями банку враховуючи, що від процентних ставок за депозитами залежить прибуток банку, що сприятиме його подальшому ефективному розвитку.

Наук. керівн. Андрійченко Ж. О.

Література: 1. Дребот Н. П. Стратегія банківської установи на ринку депозитних послуг / Н. П. Дребот, О. Р. Галько // Регіональна економіка. – 2008. – № 4. – С. 125–132. 2. Аналіз банківської діяльності : підручник / за ред. А. М. Герасимовича. – К. : КНЕУ, 2003. – 599 с. 3. Банковское дело : учебник / под ред. О. И. Лаврушина. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 672 с. 4. Федотова Д. Э. Case-технологии : практикум / Д. Е. Федотова, Ю. Д. Семенов, К. Н. Чижик. – М. : Горячая линия – Телеком, 2003. – 160 с. 5. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку : підручник / Л. О. Примостка. – 2-ге вид. – К. : КНЕУ, 2004. – 468 с. 6. Методология функционального моделирования IDEF0. Руководящий документ IDEF0-2000. – М. : Госстандарт России, 2000. – 115 с.

УДК 336.77

Годуненко Н. М.

Магістр 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

КРИТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ "ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА БАНКУ"

Анотація. Проаналізовано теоретичні підходи, щодо визначення економічної категорії "фінансова безпека банку". Розглянуто фінансову безпеку як цілісну систему.

Аннотация. Проанализированы теоретические подходы к определению экономической категории "финансовая безопасность банка". Рассмотрена финансовая безопасность как целостная система.

Annotation. The article contains an analysis of the theoretical approaches to the economic category "financial security of a bank", and considers financial security as an integral system.

Ключові слова: банківська установа, фінансова безпека банку, фінансова стійкість, зовнішні та внутрішні загрози.

Особливість безпеки банківської системи України полягає в тому, що вона забезпечується в умовах перехідної економіки, де всі ринкові механізми знаходяться на стадії становлення. Характерними для такого стану є економічні, політичні, соціальні кризи, недосконале податкове законодавство. Усе це є підґрунтям для виникнення різноманітного роду небезпечних явищ у банківській системі країни, а саме недобросовісна конкуренція, зростання злочинності. Саме за таких умов виникає потреба у захисті банківської системи як з боку правоохоронних органів, так і власними силами банку, що є очевидним явищем для ринкової економіки.

У сучасних умовах, коли спостерігається зростання відкритості економіки України та послідовна її інтеграція у світове господарство забезпечення фінансової безпеки банківської системи є актуальним питанням. Таке положення зумовлено впливом зовнішнього середовища, яке сьогодні характеризується елементами поглиблення фінансової кризи, та внутрішнього середовища, а саме посилення конкуренції та консолідації банківського бізнесу. Вплив внутрішнього середовища зумовлює виникнення загроз, які перешкоджають процесу реалізації стратегічних напрямів розвитку банків із точки зору прибутковості та мінімізації ризиковості.

Основи теорії управління фінансовою безпекою банку знайшли відображення у наукових працях таких видатних зарубіжних і вітчизняних вчених, як: А. Азрилян, Д. Артеменко, О. Барановський, П. Герасимов, М. Зубок, О. Хитрін та ін. [1 – 6].

Метою статті є проведення аналізу різноманітних підходів щодо визначення процесу управління фінансовою безпекою банку, а також розгляд його як єдиної цілісної системи.

Вчені, що займаються вивченням питання, яке стосується фінансової безпеки стверджують, що воно має два аспекти. З одного боку необхідно працювати над забезпеченням банківської системи в цілому, а з іншого слід досліджувати проблему забезпечення фінансової безпеки окремих банківських установ.

Слід розглянути існуючі підходи до визначення безпеки в цілому та окремого банку. Фінансова безпека окремого банку тісно пов'язана із фінансовою безпекою банківської системи, вони мають взаємний вплив одна на одну. З одного боку проблеми, які виникли в одному банку можуть



привести до системної банківської кризи. Це пояснюється природою банківської діяльності. Банки переважно працюють, використовуючи чужі гроші, на відміну від промислових підприємств, і тому будь-яка недовіра з боку населення може спровокувати відтік депозитів із банківської системи. Та навпаки проблеми, що виникають у банківській системі, підривають довіру до окремих банків. Усе це пояснює важливе місце, яке посідає забезпечення фінансової безпеки банківських установ.

Варто розглянути тлумачення безпеки банку, яке надається у "Великому економічному словнику" [1], а саме безпека банку – це стан захищеності його життєво важливих інтересів від неробосовісної конкуренції, протиправної діяльності кримінальних формувань і окремих осіб, здатність протистояти зовнішнім і внутрішнім загрозам, зберігати стабільність функціонування та розвитку відповідно до статутних цілей.

Вчені Зубок М. І. та Ніколаєв Л. В. [5] відокремлюють декілька видів банківської безпеки, а саме: особиста безпека – забезпечення ритмічної роботи, вільного переміщення та відпочинку кожного працівника банку;

колективна безпека – забезпечення планового й ефективного ритму роботи підрозділів банку;

економічна безпека – забезпечення умов для ефективного проведення банком операцій і здійснення угод, зберігання та раціональне використання кредитних і фінансових ресурсів банку, надійного зберігання та транспортування готівки та цінностей;

інформаційна безпека – формування інформаційних ресурсів банку та організація гарантованого їх захисту.

Герасимов П. А. [4], також як і зазначені вчені, акцентує увагу лише на економічну безпеку. На його думку, економічна безпека – це не лише стан захищеності інтересів самого банку та його акціонерів, матеріальних, фінансових, інформаційних та інших ресурсів від існуючих і потенційних загроз, але й забезпечення поступального розвитку банку й абсолютного виконання контрагентами прийнятих ними перед банком зобов'язань.

Усі наведені науковці не розглядають безпосередньо фінансову безпеку, а приділяють увагу лише економічній безпеці банку. Доцільним є розгляд безпосередньо категорії "фінансова безпека банку".

Артеменко Д. А. [2] також розглядає таку категорію, як "економічна безпека", але поділяє її на такі складові: фінансову, технічну, правову, інформаційно-технологічну, соціально-психологічну та організаційну. Найголовнішою серед цих складових він вважає саме фінансову безпеку, адже в стійкому, ефективно працюючому банку є достатньо коштів для вирішення завдань щодо захисту інформації, охорони співробітників, залучення в усі структури висококваліфікованих співробітників.

На думку вченого, сутність фінансової безпеки полягає у забезпеченні організаційно-управлінських, режимних, технічних і профілактичних заходів, що гарантують якісний захист прав та інтересів банку, зростання статутного капіталу, підвищення ліквідності активів, забезпечення поворотності кредитів, збереження фінансових і матеріальних цінностей [2].

На думку такого науковця, як Хитрін О. І. [6], фінансову безпеку банківської установи можна визначити як динамічний стан, при якому вона:

юридично і технічно здатна виконувати та реально виконує властиві йому функції;

забезпечує стійкий захист життєво важливих, соціально-економічних інтересів громадян, суб'єктів господарювання, 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.

Також він наголошує, що головною метою фінансової безпеки банку є усунення можливостей нанесення шкоди банку або упущення ним вигоди, забезпечення його стійкого та максимально ефективного функціонування в даний момент часу та накопичення достатнього потенціалу розвитку і зростання в майбутньому, якісна реалізація операцій і угод [6].

Основним недоліком розглянутих трактувань сутності фінансової безпеки банку є відсутність акценту на тому, що фінансова безпека безпосередньо пов'язана та визначається фінансовими складовими діяльності банку, а саме: рівнем фінансових ресурсів, їх достатністю й ефективністю використання, а також спрямована, в першу чергу, на фінансові аспекти діяльності банку. Саме це і є відмінною рисою фінансової безпеки від економічної.

Інше визначення надає видатний науковець у сфері фінансової безпеки, Барановський О. І. [3]. Він надає два трактування фінансової безпеки:

по-перше, це сукупність умов, при яких потенційно небезпечно для фінансового стану банківської установи дії або обставини ліквідовані або зведені до такого рівня, при якому вони не можуть завдати збитку встановленому порядку функціонування банку, збереженню і відтворенню його майна, інфраструктури, а також перешкоджати досягненню банком статутних цілей;

по-друге, це стан захищеності фінансових інтересів банку, його фінансової стійкості, а також середовища, в якому він функціонує.

Таке визначення більш чітко відображає сутність фінансової безпеки банківської установи. Але все ж таки слід зазначити ряд моментів, які викликають питання.

По-перше, автор зазначає, що фінансова безпека – це умови, при яких банк робить усе можливе аби запобігти прояву загроз, але більш чітким визначенням буде не стільки запобігання загрозам, скільки підтримання такого стану банку, при якому він матиме змогу протидіяти тим загрозам, які вже виникли.

Також автор зазначає, що фінансова безпека банку – це стан захищеності середовища, в якому функціонує банк, але доцільним було б зазначити, про яке саме середовище йдеться мова – зовнішнє чи внутрішнє, і від чого має бути захищений банк.

Проведення дослідження підходів щодо трактування фінансової безпеки слід відмітити, що вона є невід'ємною складовою економічної безпеки банківської установи, оскільки успішно працюючий банк акумулює достатній обсяг грошових коштів для того, щоб мати змогу застрахувати себе від зовнішніх та внутрішніх загроз.

Таким чином, можна виділити такі ключові характеристики фінансової безпеки банківської установи:

- по-перше, забезпечує рівноважний і стійкий фінансовий стан банківської установи;
- по-друге, сприяє ефективній діяльності банківської установи;
- по-третє, нейтралізує кризи та запобігає банкрутствам;
- по-четверте, дозволяє на ранніх стадіях визначити проблемні місця у діяльності банківської установи.

Виходячи з визначення ключових характеристик фінансової безпеки банківських установ, урахувавши трактування даної економічної категорії у роботах науковців, можна запропонувати таке визначення фінансової безпеки банку, а саме це такий стан банку, при якому установа стійко і збалансовано реагує на вплив зовнішніх та внутрішніх загроз, які виникають під час ведення діяльності, вона здатна досягати поставлених цілей і генерувати достатній обсяг фінансових ресурсів для забезпечення стійкого функціонування.

Систему безпеки банківської діяльності можна визначити як організовану сукупність спеціальних органів, коштів, методів і заходів, що забезпечують захист діяльності від впливу внутрішніх та зовнішніх загроз. Більш наглядно систему безпеки банківської діяльності наведено на рисунку.

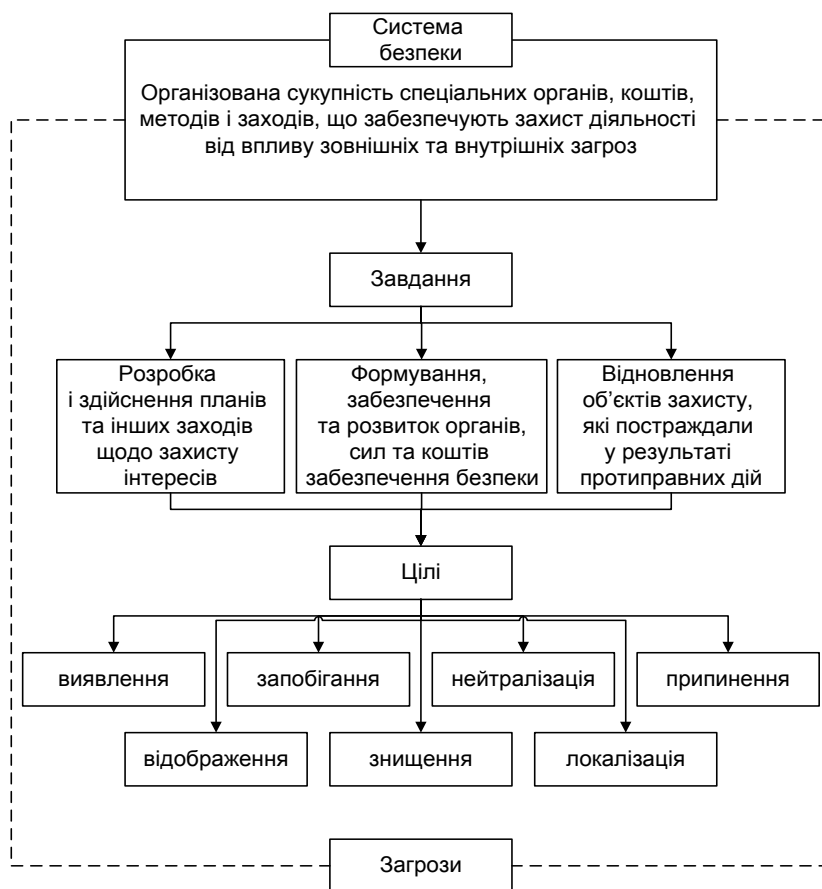


Рис. Система безпеки банківської діяльності

Основною метою системи безпеки банків є попередження збитків від розголошення конфіденційної інформації, крадіжки фінансових та матеріально-технічних цінностей, порушення функціонування інформаційних систем.

Отже, дослідження такої категорії, як "фінансова безпека банків" є важливою складовою, за допомогою якої відбувається забезпечення належного рівня фінансової стійкості банківських установ, що є їх головною метою, шляхом попередження та нейтралізації негативного впливу, який виникає під дією зовнішніх та внутрішніх чинників.

Наук. керівн. Погосова М. Ю.

Література: 1. Азрилян А. Н. Большой экономический словарь / А. Н. Азрилян. – М. : Ин-т новой экономики, 2008. – 1248 с. 2. Артеменко Д. А. Механизм обеспечения финансовой безопасности банковской деятельности : дис. канд. экон. наук / Д. А. Артеменко. – Ростов н/Д, 2006. – 172 с. 3. Барановський О. І. Банківська безпека : проблема виміру / О. І. Барановський // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 1. – С. 7–26. 4. Герасимов П. А. Экономическая безопасность банка: концептуальный подход / П. А. Герасимов // Банковские услуги. – 2006. – № 4. – С. 20–30. 5. Зубок М. І. Організаційно-правові основи безпеки банківської діяльності в Україні / М. І. Зубок, Л. В. Ніколаєв. – К. : Істина, 2000. – 88 с. 6. Хитрін О. І. Фінансова безпека комерційних банків / О. І. Хитрін // Фінанси України. – 2004. – № 11. – С. 118–124.

Магістр 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ВИЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА З ВИКОРИСТАННЯМ ФАКТОРНОГО АНАЛІЗУ

Анотація. Наведено спосіб удосконалення оцінки вартості підприємства, результат якої отриманий різними підходами. Визначено, що спосіб базується на використанні факторного аналізу.

Анотация. Приведен способ усовершенствования оценки стоимости предприятия, результат которой получен различными подходами. Определено, что способ базируется на использовании факторного анализа.

Annotation. A way to improve company valuation is presented with the result of valuation received by different approaches. The method is found to be based on the use of factor analysis.

Ключові слова: вартість, підприємство, оцінка, фактор.

Оцінна діяльність активно розвивається, проникаючи в усі сфери майнових відносин в Україні, що потребує подальшого розвитку її практичних засад.

Питанням оцінки вартості бізнесу та підприємства присвячені роботи таких вчених, як: Щербаків В. А., А. Дамодаран, Т. Коупленд, М. Скотт та ін. [1 – 4]. Проте окремі аспекти цього напрямку досліджень, одним з яких є узгодження результатів оцінювання, лише починають привертати увагу.

Метою статті є вдосконалення способів оцінки ринкової вартості підприємства.

У ході визначення вартості об'єкта оцінювач зобов'язаний використовувати три підходи до оцінки, а у разі неможливості застосування будь-якого з них – обґрунтувати відмову від його використання. За використання різних підходів остаточне значення вартості має бути виражене у вигляді однієї і тієї ж величини [5], для чого доцільно використовувати таку формулу:

$$V_p = V_{dp} \times K_{dp} + V_{vp} \times K_{vp} + V_{pp} \times K_{pp}, \quad (1)$$

де V_p – підсумкова вартість об'єкта оцінки;

V_{dp} – вартість об'єкта дохідним підходом;

V_{vp} – вартість об'єкта витратним підходом;

V_{pp} – вартість об'єкта порівняльним підходом;

K_{dp} , K_{vp} , K_{pp} – відповідні коефіцієнти.

У даній роботі як об'єкт оцінки було обрано підприємство ПАТ "Харківський машинобудівний завод "Світло шахтаря", вартість якого згідно із витратним підходом [1] склала 960 366 (тис. грн), та була обчислена методом чистих активів відповідно до формули:

$$EV = M_{cap} + (D - Cash), \quad (2)$$

де EV – вартість підприємства;

M_{cap} – вартість власного капіталу;

D – вартість позикового капіталу;

$Cash$ – наявні грошові кошти.

Була визначена вартість підприємства згідно із дохідним підходом методом економічної доданої вартості (EVA) [2; 3]. Результати розрахунку наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Результати оцінки вартості підприємства методом EVA*

Показник*	Значення за прогнозованим періодом, тис. грн						Сума, тис. грн
	0	1	2	3	4	5	
1	2	3	4	5	6	7	8
Sales (виручка від реалізації)	1 136 033	1 170 114	1 205 217	1 241 374	1 278 615	1 316 973	–
EBIT	241 596	245 724	253 096	260 689	268 509	276 564	–
NOPLAT	201 813	206 408	212 600	218 979	225 548	232 314	–
IC (інвестований капітал)	963 800	992 714	1 022 495	1 053 170	1 084 765	1 117 308	–
Плата за капітал (IC*WACC)	124 137,4	127 861,6	131 697,4	135 648,3	139 717,7	143 909,3	–

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8
EVA	77 675,56	78 546,44	80 902,64	83 330,7	85 830,27	88 404,73	–
PV(EVA)		74 310,73	72 412,37	70 563,5	68 760,74	67 003,97	353 051,3
Terminal growth in EVA	–	–	–	–	–	3%	–
Terminal value						921 628,3	–
PV of terminal value							502 887,5
Total PV of EVA							855 938,7
Firm value							1 819 739

* *Примітка:* ЕВІТ – фінансовий результат від операційної діяльності, NOPLAT – прибуток з урахуванням податку, WACC – середньозважена вартість капіталу, PV – теперішня вартість, прогноз, складений на допущенні того, що виручка, норма прибутку та капітал у прогнозованому періоді (5 років) збільшуватиметься на 3 % щорічно. Середньозважена вартість капіталу (WACC) також залишиться незмінною (12,88 %). У постпрогнозний період величина EVA буде збільшуватись на 3 %.

Необхідні коефіцієнти (див. формулу (1)) можна отримати на основі факторного аналізу. На основі аналізу фінансової звітності підприємств-аналогів галузі машинобудування Харківської області для проведення факторного аналізу була сформована система первісних показників, склад якої подано у табл. 2.

Таблиця 2

Система первісних показників

Напрямок оцінювання	Первісний показник	Позначення показника
Дохідний підхід	Чистий прибуток	П1
	Виручка від реалізації продукції	П2
	Фінансовий результат від операційної діяльності	П4
Витратний підхід	Собівартість	П3
	Валюта балансу	П5
	Основні фонди	П6
	Запаси	П7
	Грошові кошти	П8
	Довгострокові зобов'язання	П9
	Поточні зобов'язання	П10

Виконання процедур факторного аналізу проводилось із застосуванням програмного забезпечення STATGRAPHICS Centurion. Результати факторного аналізу наведені у табл. 3.

Таблиця 3

Значущість показників

Показники	Factor Number		Eigenvalue	Percent of Variance	Cumulative Percentage
	1	2			
П1	-0,03241	0,99342	4,70288	67,184	67,184
П3	0,853384	0,443464	1,90451	27,207	94,391
П4	0,252029	0,958295	0,197158	2,817	97,208
П5	0,928975	0,331364	0,112194	1,603	98,811
П6	0,949505	-0,02221	0,051184	0,731	99,542
П9	0,973319	-0,11225	0,022195	0,317	99,859
П10	0,920317	0,175772	0,009883	0,141	100

Розрахувавши питому вагу навантажень факторів, можна зробити певний висновок, що вартість підприємства найбільше залежна від показників витратного підходу (70,3 %). Процент значущості дохідного підходу відповідно склав 29,7 %.

Підставивши всі показники у формулу (2) середньозваженої вартості, можна розрахувати вартість аналізованого підприємства:

$$V_p = 1\,819\,739 \times 0,297 + 960\,366 \times 0,703 = 1\,215\,375,33 \text{ (тис. грн.)}$$

Отже, запропоновані методичні рекомендації сприяють удосконаленню процесу оцінки бізнесу, оскільки дозволяють отримати більш об'єктивну вартість підприємства на базі врахування особливостей функціонування суб'єктів господарювання певної галузі економіки країни.

Наук. керівн. Медведєва І. Б.

Література: 1. Щербаков В. А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / В. А. Щербаков, Н. А. Щербакова. – М. : Омега-Л, 2006. – 288 с. 2. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: инструменты и методы оценки



любых активов / А. Дамодаран. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 1350 с. 3. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Мурин ; пер. с англ. – М. : Олимп-Бизнес, 2005. – 576 с. 4. Скотт М. Факторы стоимости: руководство для менеджеров по выявлению рычагов создания стоимости / М. Скотт. – М. : Олимп-Бизнес, 2007. – 434 с. 5. Про затвердження Національного стандарту № 3 "Оцінка цілісних майнових комплексів" : Постанова Кабінету міністрів України від 29 листопада 2006 року № 1655 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1096.1660.0>.

Галуцук А. В.

УДК 159.964.21

Студент 3 курса
факультета учета и аудита ХНЭУ им. С. Кузнеця

ВНУТРИЛИЧНОСТНЫЕ КОНФЛИКТЫ: ФОРМЫ ПРОЯВЛЕНИЯ, ВИДЫ, ФАКТОРЫ РАЗРЕШЕНИЯ

Аннотация. Исследована сущность форм и симптомов проявления внутриличностных конфликтов. Структурированы конфликты по видам. Проанализированы механизмы психологической защиты. Выделены особенности конфликта внутри личности.

Анотація. Досліджено сутність форм і симптомів прояву внутрішньоособистісних конфліктів. Структуровано конфлікти за видами. Проаналізовано механізми психологічного захисту. Виділено особливості конфлікту всередині людини.

Annotation. The essence of forms and symptoms of manifestation of intrapersonal conflicts is investigated. The conflicts are structured by types. Mechanisms of psychological protection are analysed. Features of the intra personal conflict are described.

Ключевые слова: конфликт, симптомы проявления, виды, факторы разрешения, психологическая защита.

Внутриличностный конфликт – один из самых сложных психологических конфликтов, который разыгрывается во внутреннем мире человека. Более того, с такими конфликтами в своей жизни человеку приходится сталкиваться постоянно. Следует подчеркнуть, что внутренняя конфликтная ситуация постоянно присутствует в каждом из нас. Поэтому осознание самого этого понятия и его составляющих является актуальной проблемой для человека.

Исследованием данного вопроса занимались З. Фрейд, К. Левин, В. Мерлин, А. Леонтьев, А. Адлер, Э. Эриксон, Ф. Васильев.

Цель данной статьи – рассмотреть понятие внутриличностного конфликта, выделить его виды, формы проявления и факторы разрешения. Объектом работы является внутриличностный конфликт, предметом – изучение и анализ внутриличностного конфликта, его видов, форм проявления и факторов разрешения.

Внутриличностный конфликт – это острое негативное переживание, вызванное затянувшейся борьбой структур внутреннего мира личности, отражающее противоречивые связи с социальной средой и задерживающее принятие решения [1, с. 294]. Курт Левин считал, что внутриличностный конфликт – это ситуация, в которой на индивида одновременно действуют противоположно направленные силы равной величины [1, с. 293].

Такой конфликт вызван психологическими факторами внутреннего мира человека: потребностями, интересами, чувствами, ценностями, мотивами, которые вступают в противоречия.

Внутриличностному конфликту присущи некоторые особенности, которые важно учитывать при его выявлении. Такими особенностями являются:

необычность с точки зрения структуры конфликта. Здесь нет субъектов конфликтного взаимодействия в лице отдельных личностей или групп людей;

специфичность форм протекания и проявления. Такой конфликт протекает в форме тяжелых переживаний. Он сопровождается специфическими состояниями: страхом, депрессией, стрессом;

латентность. Внутриличностный конфликт не всегда легко обнаружить. Часто человек и сам не осознает, что он находится в состоянии конфликта. Более того, иногда он может скрывать свое состояние конфликта под эйфорическим настроением или за активной деятельностью [2, с. 184].

В зависимости от того, какие внутренние стороны личности вступают в конфликт, выделяют следующее его формы: ролевая, социально-ролевая, социальная, между разными уровнями сознания, адаптационная, мотивационная.

Внутренние причины внутриличностного конфликта коренятся в противоречиях между различными мотивами личности, в рассогласованности ее внутренней структуры. При этом, чем сложнее внутренний мир человека, чем больше развиты его чувства, ценности и притязания, чем выше его способность к самоанализу, тем в большей степени личность подвержена конфликту.

© Галуцук А. В., 2014

Конфликтолог, отечественный ученый Емельянов С. М. выделяет разные формы проявления и симптомы внутриличностного конфликта (таблица) [3, с. 117].

Таблица

Формы проявления и симптомы внутриличностного конфликта

Форма проявления	Симптомы
Неврастения	Невыносимость к сильным раздражителям, подавленное настроение, снижение работоспособности, плохой сон, головные боли
Эйфория	Показное веселье, выражение радости неадекватно ситуации, "смех сквозь слезы"
Регрессия	Обращение к примитивным формам поведения, уход от ответственности
Проекция	Приписывание негативных качеств другому, критика других, часто необоснованная
Номадизм	Частое изменение места жительства, места работы, семейного положения
Рационализм	Самооправдание своих поступков, действий

Среди основных противоречий, вызывающих внутренний конфликт, можно выделить следующие: противоречие между потребностью и социальной нормой; противоречие мотивов, интересов и потребностей (и в театр хочется сходить, и к семинару надо подготовиться);

противоречие социальных ролей (и на производстве надо задержаться для выполнения срочного заказа, и с ребенком погулять);

противоречие социальных ценностей и норм (как соединить христианскую ценность "не убий" и долг защиты Отечества на поле боя) [4, с. 100].

Внешние причины внутриличностного конфликта, обусловленные положением личности в группе, могут быть разнообразными. Но их общий признак состоит в невозможности удовлетворения каких-либо важных потребностей и мотивов. Выделяются в этой связи четыре вида ситуаций, вызывающих внутриличностный конфликт:

физические преграды, препятствующие удовлетворению наших основных потребностей (узник, которому камера не дает свободы передвижения; непогода, препятствующая уборке урожая);

отсутствие объекта, необходимого для удовлетворения испытываемой потребности (желание выпить чашку кофе, но магазины закрыты, и дома его нет);

биологические ограничения (умственно отсталые люди и люди с физическими дефектами, у которых препятствие коренится в самом организме);

социальные условия (главный источник наибольшего числа наших внутриличностных конфликтов) [4, с. 101].

Для устранения (преодоления) таких внутриличностных конфликтов – восстановления согласованности внутреннего мира личности, установления единства сознания, снижения остроты противоречий жизненных отношений, достижения нового жизненного качества – следует обратить должное внимание на факторы, которые влияют на разрешение таких конфликтов [5, с. 157].

Факторы разрешения внутриличностных конфликтов:

развитость волевых качеств – способствует успешному преодолению человеком внутренних конфликтов. В трудных ситуациях воля приводит в соответствие внешние требования и внутренние желания. Если же воля развита недостаточно, побеждает то, что требует наименьшего сопротивления, а это не всегда приводит к успеху;

тип темперамента – способы разрешения конфликта, время, затрачиваемое на это у людей с разными типами темперамента, различны. Холерик решает все быстро, предпочитая поражение неопределенности. Меланхолик долго размышляет, взвешивает, прикидывает, не решаясь приступить к каким-либо действиям;

возрастные особенности – оказывают сильное влияние на процесс разрешения внутриличностных противоречий. С увеличением возраста внутриличностные противоречия обретают типичные для данного индивида формы разрешения. Работа над своим прошлым предполагает анализ собственной биографии – один из путей развития внутренней стабильности, цельности, гармоничности;

гендерные особенности – у мужчин и женщин различны способы выхода из конфликтов. Мужчины более рациональны. Женщины всякий раз по-новому радуются и страдают. Они разнообразнее в личностных характеристиках, а мужчины в ролевых [5, с. 240].

Преодоление внутриличностного конфликта обеспечивается образованием и действием механизмов психологической защиты. Психологическая защита – нормальный, повседневно работающий механизм психики. К механизмам психологической защиты относят обычно отрицание, вытеснение, проекцию, идентификацию, рационализацию, включение, замещение, отчуждение.

Отрицание сводится к тому, что информация, которая тревожит и может привести к конфликту, не воспринимается. Имеется в виду конфликт, возникающий при появлении мотивов, противоречащих основным установкам личности, или информация, которая угрожает самосохранению, престижу, самооценке.

Вытеснение – наиболее универсальный способ избегания внутреннего конфликта путем активного выключения из осознания неприятного мотива или неприятной информации. Например, неудобные для нас факты особенно легко забываются.

Проекция – бессознательный перенос (приписывание) собственных чувств, желаний и влечений, в которых человек не хочет себе сознаться, понимая их социальную неприемлемость, на другое лицо.

Идентификация – бессознательный перенос на себя чувств и качеств, присущих другому человеку и недоступных, но желательных для себя. У детей – это простейший механизм усвоения норм социального поведения и этических ценностей.



Рационализация – псевдоразумное объяснение человеком своих желаний, поступков, в действительности вызванных причинами, признание которых грозило бы потерей самоуважения. В частности, она связана с попыткой снизить ценность недоступного.

Включение – близкий к рационализации способ психологической защиты, при котором так же переоценивается значимость травмирующего фактора. Для этого используется новая глобальная система ценностей, куда прежняя система входит как часть, и тогда относительная значимость травмирующего фактора понижается на фоне других, более мощных. Примером защиты по типу включения является катарсис – облегчение внутреннего конфликта при сопереживании.

Замещение – замена действия, направленного на недоступный объект, на действие с доступным объектом. Замещение разряжает напряжение, созданное недоступной потребностью, но не приводит к желаемой цели. Когда человеку не удается выполнить действие, необходимое для достижения поставленной перед ним цели, он иногда совершает первое попавшееся бессмысленное движение, дающее какую-то разрядку внутреннему напряжению. Такое замещение часто можно увидеть в жизни, когда человек срывает свое раздражение, гнев, досаду, вызванные одним лицом, на другом лице или на первом попавшемся предмете.

Изоляция, или отчуждение – обособление внутри сознания травмирующих человека факторов. При этом неприятные эмоции блокируются от доступа к сознанию, так что связь между каким-то событием и его эмоциональной окраской не отражается в сознании [6, с. 332].

Таким образом, изучив природу внутриличностного конфликта, его виды, формы проявления, факторы разрешения, можно сделать вывод о том, что такой конфликт занимает в жизни каждого человека довольно весомое место. Наличие его не свидетельствует о психологических заболеваниях человека, чаще всего он вызван простыми бытовыми вопросами или сложностями на работе. Выявить его можно по симптомам, приведенным выше, и решить его тоже можно. Поэтому наличие внутриличностного конфликта – это повод лучше разобраться в себе и в своем окружающем мире.

Научн. рук. Пилипенко С. Н.

Литература: 1. Анцупов А. Я. Конфликтология : учебник для вузов / А. Я. Анцупов, А. И. Шипилов. – М. : ЮНИТИ, 2000. – 551 с. 2. Емельянов С. М. Практикум по конфликтологии / С. М. Емельянов. – 3-е изд. – СПб. : Питер, 2009. – 384 с. 3. Лихачева Э. В. Конфликтология в социальной работе : курс лекций / Э. В. Лихачева. – Балашиха, 2011. – 198 с. 4. Агеева Л. Г. Конфликтология: краткий теоретический курс : учебное пособие / Л. Г. Агеева. – Ульяновск : УлГТУ, 2010. – 200 с. 5. Анцупов А. Я. Конфликтология в схемах и комментариях : учебное пособие / А. Я. Анцупов, С. В. Баклановский. – 2-е изд., перераб. – СПб. : Питер, 2009. – 304 с. 6. Общая психология : курс лекций для первой ступени педагогического образования / сост. Е. И. Рогов. – М. : Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2000. – 448 с.

Грабар В. О.

УДК 005.32:331.104

Магістр 2 року навчання
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ТЕОРЕТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ДІАГНОСТИКИ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ ПРОЦЕСІВ КОЛЕКТИВУ

Анотація. Досліджено сутність й особливості застосування соціальних технологій, діагностики і соціального аудиту в управлінні розвитком трудових колективів та організацій. Розглянуто характеристики, зміст, основні елементи та вимоги до проведення соціального аудиту.

Анотация. Исследованы сущность и особенности применения социальных технологий, диагностики и социального аудита в управлении развитием трудовых коллективов и организаций. Рассмотрена характеристика, содержание, основные элементы и требования к проведению социального аудита.

Annotation. The article studies the nature and characteristics of the use of social technologies, diagnosis and management of social audit in the development of labor collectives and organizations. The characteristics, scope, basic elements and requirements for conducting social audits are considered.

Ключові слова: соціально-психологічний клімат, соціальний аудит, соціальні технології, трудовий колектив.

Процес модернізації, який руйнує традиційні основи життєдіяльності суспільства і сприяє проницненню егалітарних, договірних засад у всі глибини суспільних взаємовідносин, зробив актуальними питання про перегляд зв'язків між людьми з раціональної точки зору, про їх переорганізацію на засадах ефективності, прагматизму, мінімізації витрат, широкого використання технологічного підходу.

Даний процес розвивається вже доволі довго, про що свідчать досить відпрацьовані і вельми ефективні політичні технології.

Серед соціальних технологій за рівнем включеності в управлінські процеси більшість соціологів на перше місце ставлять технології соціальної діагностики, де об'єктом алгоритмізації висту-

© Грабар В. О., 2014

пають способи визначення стану соціального об'єкта або його підсистем. До таких технологій відносять опитування громадської думки, експертні опитування, методи соціально-психологічної оцінки професійних і особистих якостей працівників, проведення фокус-груп, ділових ігор, аналіз статистичних даних та ін. Ці технології дозволяють отримати відомості, які стають значущою інформацією тільки будучи включеними в процес управління. Відомості, які не включені до процесу управління, є "інформаційними шумами", що заважають ефективному соціальному управлінню.

Найбільш поширеними є технології, що застосовують для управління розвитком трудових колективів, організацій. Можна напевно сказати, що розвиток та ефективність діяльності менеджера або управлінського консультанта невід'ємні від процесу створення специфічних технологій управлінської діяльності. Особливе місце серед них займають засоби соціологічної діагностики. До таких засобів можна віднести і соціальний аудит.

Сьогодні цей термін став досить вживаним у лексиконі вітчизняних соціологів, менеджерів та консультантів, але досі немає єдиного тлумачення сутності та змісту соціального аудиту, є проблеми теоретико-методологічних та методичних відмінностей щодо його типології, сфер та меж застосування.

Огляд останніх досліджень і публікацій свідчить про зростання уваги науковців до проблематики соціальних технологій та їх упровадження в різні сфери життєдіяльності суспільства.

Поняття "соціальна технологія" увійшло в науку кілька десятиліть тому. Визнання і розвиток концепції соціальних технологій у вітчизняній науці віднесені до 1970-х рр., а в зарубіжній соціології – на два десятиліття раніше. Болгарський соціолог Н. Стефанов ще у 1976 р. дав чітке наукове визначення соціальної технології як діяльності, в результаті якої досягається поставлена мета та змінюється об'єкт діяльності. Характерною ознакою є те, що вона попередньо розбивається на цілу низку певних операцій, спрямованих на досягнення деякої мети або завдання [1, с. 183].

На основі наукових досліджень та їхнього практичного застосування нині сформувався цілий розділ теорії та методики соціальних технологій [2, с. 14].

Аналіз свідчить, що більшість дослідників бачать у соціальних технологіях спосіб управління, регулювання і планування соціальних процесів, кінцевий продукт соціального проектування, створення сталого соціального простору та сприятливих умов для життєдіяльності сучасної людини [3, с. 64].

М. Лукашевич головною метою соціальної технології вважає вирішення проблем у колективах: "Соціальна технологія є чітко відпрацьованою за операціями сукупністю прийомів, методів і впливів, які необхідно застосовувати суб'єктом управління для досягнення цілей соціального управління чи вирішення соціальних проблем у трудових колективах" [4, с. 429].

М. Волгін при визначенні соціальної технології звертає увагу на її темпоральність: "...це комплекс прийомів для досягнення соціально корисних цілей, що тією чи іншою мірою відповідають вимогам соціального часу" [5, с. 731].

Щодо діагностичних технологій, то однією з найхарактерніших відмінностей є наявність в їхній структурі трьох блоків: блоку описання реального стану об'єкта, блоку описання його належного стану та блоку співвіднесення цих станів [1, с. 31].

Серед переліку теоретико-методологічних проблем, пов'язаних з відмінністю підходів щодо розробки та використання соціологічної діагностики, В. Щербина відзначає, що це особливий тип засобів отримання соціальної інформації, принципово відмінний за завданнями, структурою та функціями від засобів академічного соціологічного дослідження [6, с. 30].

Такої ж думки дотримуються і В. Добренєков та А. Кравченко, які, визначаючи різницю між академічними та прикладними дослідженнями, звертають увагу на тип використовуваних змінних: "прикладник обирає з усієї множини змінних та індикаторів лише ті, які можна потім використати в практиці прийняття рішень. Академічний же соціолог нічого такого не робить, він спирається на всю інформацію" [1, с. 64].

Дуже важливим є зауваження В. Ядова щодо наслідкованості в теорії соціальних технологій, оскільки розриви в наукових традиціях найбільше торкнулися саме цієї сфери. Практика застосування соціальних технологій постійно випереджає теорію, що призводить до ситуації, коли соціолог "не впізнає" проблему [7, с. 5].

Наведені коментарі необхідні для подальшої концептуалізації поняття "соціальний аудит" та адекватної рефлексії його як діагностичної соціальної технології. Автор вважаємо за доцільне дати таке визначення соціального аудиту.

Соціальний аудит – це універсальна технологія комплексної перевірки реального стану соціального об'єкта щодо прийнятих стандартів.

Слід розглянути коротко його характеристику, зміст, етапи та основні вимоги щодо проведення.

Універсальність соціального аудиту полягає в його застосуванні на різних рівнях: організаційному (корпоративному), галузевому, регіональному щодо вирішення різних завдань управлінської діяльності, в різних сферах життєдіяльності суспільства. Під технологією (соціальною) автор розуміє сукупність послідовних операцій, процедур цілеспрямованого впливу та реалізації поставлених раніше планів (програм, проектів), спрямованих на отримання оптимального соціального результату.

Комплексність соціального аудиту полягає в системному застосуванні різних дослідницьких процедур: програмний аудит, моніторинг, діагностика, соціальна експертиза, кваліметричний аналіз. Об'єктом соціального аудиту можуть виступати як окремі організації, так і галузь, регіон у цілому, а також окремі види документів (соціальні проекти, програми). Стандартами (нормативами, еталонами) в соціальному аудиті виступають міжнародні, національні, галузеві стандарти; найкращі (або типові) показники в певній галузі, або за певний проміжок часу. Якщо стандарти, норми, положення відсутні, то дослідник може застосовувати науково обґрунтовані або спеціально для цього розроблені показники.

Соціальний аудит має риси оцінного дослідження, оскільки, як і оцінка, "співвідносить будь-який об'єкт з прийнятим критерієм, взірцем, нормою" [3, с. 230].

Як вид діяльності, соціальний аудит має багато спільного з соціальною інженерією, оскільки так само призначений для "регулювання соціальних відносин між різними соціальними групами,



розв'язання соціальних проблем, забезпечення ефективного впровадження соціальних резервів виробництва на основі застосування рекомендацій соціологічних досліджень, вироблення соціальних проектів і соціальних технологій" [1, с. 727].

Соціальний аудит, як і будь-яка інша технологія, обов'язково має певний фундамент, одним із головних елементів (блоків) якого є постійне та поглиблене вивчення досліджуваного об'єкта (організації, підприємства, органу влади тощо). Це можна пояснити не лише тим, що знання законів суспільного, організаційного функціонування далекі від повноти та досконалості, але й тим, що самі організації та люди, які включені в їхню діяльність, постійно змінюються, а, отже, те, що вчора було впливовим і суттєвим, сьогодні є неважливим і застарілим.

Другим важливим блоком соціального аудиту як технології є операціоналізація процесів та єдність процедур. Зрозуміло, що кожна організація або підприємство є унікальним та неповторним, проте всім їм властиві загальні, типові риси, що є підставою для класифікації та підґрунтям для технологічного підходу. Неможливо і нерационально "винаходити велосипед" для кожного випадку соціальних змін. Типові ситуації потребують типових процедур. Деякі такі процедури перетворюються на алгоритми – системи послідовних дій, в яких кожна наступна дія обумовлена попередньою, а в сукупності вони забезпечують ефективність виконання завдання.

У більшості випадків алгоритми закріплені нормативними або законодавчими документами (наприклад, міжнародні стандарти проведення соціального аудиту, екологічної або медико-соціальної експертизи тощо). Іноді певні етапи соціальної технології можуть бути проігнорованими через відсутність потреби в них або неефективність за даних умов. Але у будь-якому випадку необхідно знати послідовність дій та вміти їх застосувати.

Третій блок "технологічного" фундаменту соціального аудиту – суб'єктивні чинники, значення особистості соціального аудитора, його вміння налагодити міжособисту взаємодію. Соціальний аудитор має долучити керівництво підприємства і необхідний персонал до процесу розробки програми проведення аудиторської перевірки. Саме тому соціальні аудиторі повинні мати не тільки теоретичні знання, але й комунікативні вміння та навички роботи з клієнтами.

Нарешті, соціальний аудит – це комплексна технологія. Його проведення включає дослідження різних аспектів функціонування організації, що потребує відповідних знань різних наук: аудит персоналу – соціальної психології та менеджменту; аудит оплати праці – економіки та фінансів; екологічний аудит – основ природоохоронної діяльності тощо. При цьому соціальний аудитор повинен вміти проводити соціологічні дослідження і надавати консультаційні послуги. Отже, соціальний аудитор – це спеціаліст широкого профілю; його знання повинні не тільки бути адекватними його професії, але й безперервно підвищуватися протягом усієї його діяльності. Втім справедливо буде сказати, що при проведенні комплексного соціального аудиту в склад аудиторської команди можуть залучатися спеціалісти відповідних напрямів (бухгалтери, екологи, медики тощо).

Наук. керівн. Сасіна Л. О.

Література: 1. Добренков В. И. Фундаментальная социология : в 15 т. Т. 3: Методика и техника исследования / В. И. Добренков, А. И. Кравченко. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 932 с. 2. Социальный аудит : учебн. пособ. / под общ. ред. д.э.н., проф. А. А. Шулуся, д.э.н., проф. Ю. Н. Попова. – М. : Издательский дом "АТИСО", 2008. – 620 с. 3. Горбунов В. М. Управление социальным развитием трудового коллектива : конспект лекций / В. М. Горбунов. – К. : МАУП, 1998. – 80 с. 4. Лукашевич М. П. Социология праці : підручник / М. П. Лукашевич. – К. : Либідь, 2004. – 440 с. – С. 431–432. 5. Социальная политика : учебник / под общ. ред. Н. А. Волгина. – 3-е изд., стереотип. – М. : Издательство "Экзамен", 2006. – 734 с. 6. Полякова С. В. Социальный аудит як технологія управління соціальними процесами / С. В. Полякова // Економіка розвитку. – 2011. – № 1. – С. 46–49. 7. Ядов В. А. К дискуссии о макро-микро дилемме в социологии / В. А. Ядов // Социологический журнал. – 2009. – № 2. – С. 128–130.

Малмыгина А. Р.

УДК 658.8:005.511

Магистр 2 года обучения
факультета менеджмента и маркетинга ХНЭУ им. С. Кузнеця

ПРОЦЕСС СЕГМЕНТИРОВАНИЯ В ПЛАНИРОВАНИИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Анотация. Рассмотрены понятие и сущность сегментирования в процессе планирования маркетинговой деятельности предприятия. Обоснована необходимость анализа потребностей рынка для достижения конкурентных преимуществ на рынке. Проанализированы основные методы оценки эффективности сегментации, которые могут стать основой для последующего изучения и анализа.

Анотация. Розглянуто поняття та сутність сегментування в процесі планування маркетингової діяльності підприємства. Обґрунтовано необхідність аналізу потреб ринку для досяг-

© Малмыгина А. Р., 2014

нення конкурентних переваг на ринку. Проаналізовано основні методи оцінки ефективності сегментації, які можуть стати основою для подальшого вивчення та аналізу.

Annotation. The article discusses the concept and essence of segmentation in the planning of marketing activities of an enterprise. The need to analyze market necessities to gain competitive advantages in the market is proved. The main methods of evaluating the effectiveness of segmentation, which can be the basis for further study and analysis, are analyzed.

Ключевые слова: стратегия сегментирования, конкурентное преимущество, рынок, товар, оценка эффективности.

Економічні та політичні зміни, які відбулися в 90-х роках ХХ в., послужили потужним толчком до розвитку торгівлі та інтенсифікації конкуренції. Орієнтація на задоволення конкретних потреб окремих споживачів і/або їхніх груп стала основною передумовою участі в конкурентній боротьбі. Менеджмент великих та малих компаній усвідомив, що в потоці подібних та однотипних товарів споживач вибирає той, який, на його погляд, є найбільш адаптованим до вирішення його специфічної проблеми.

Таким чином, аналіз потреб ринку дає виробнику/продавцю знання про потреби ринку та розуміння особливостей поведінки різних груп потенційних споживачів.

Іменно це знання дозволяє йому визначити напрямки концентрації своїх зусиль на основні напрямки, які здатні забезпечити комерційний успіх [1]. Сегментування ринку представляє послідовний етап визначення цільової групи споживачів. Даний процес є ключовим елементом при розробці маркетингової стратегії підприємства, так як помилки в сегментуванні можуть призвести до нівелювання результатів діяльності всього комплексу маркетинг-міксу та мати негативний вплив на всю господарську та фінансову діяльність підприємства.

Проблемам сегментування приділяють увагу ряд зарубіжних вчених: М. Портер, Ж.-Ж. Ламбен, Черчилль Г. А., Ф. Котлер, Д. Айбел, Э. Чемберлін, Э. Райс та Дж. Траут, а також багато інших, чий внесок у розвиток та становлення такої маркетингової категорії, як "сегментування", є не менш значимим. Серед вітчизняних авторів, які вивчають в своїх роботах цю категорію як складову маркетингової стратегії, можна виділити: Косенкова С. І., Алексєєва А. А., Попова Е. В. та багатьох інших. Однак ряд практичних питань реалізації сегментації ринку залишається невирішеними.

Метою даної статті є визначення теоретичних основ сегментування в процесі планування маркетингової діяльності підприємства.

Поняття сегментування відносно недавно прийшло до практики маркетингової діяльності українських підприємств. В першу чергу, це пов'язано з змінами в умовах роботи.

Принципи та правила адміністративно-командного господарювання вже не мали достатнього впливу, а розрив господарських зв'язків після розпаду СРСР змусив виробників швидко освоїти сучасні західні методи ведення бізнесу. В протилежність існуючому до цього режиму виникла нова філософія мислення, яка включає в себе сегментування як один з найбільш ефективних інструментів аналізу потреб ринку.

Разом з тим слід зауважити, що сам термін "сегментування" і на сьогоднішній день є полем для дискусій вчених. Загальну сукупність точок зору можна розділити на кілька груп. Так, наприклад, Ж.-Ж. Ламбен та його прихильники стверджують, що сегментування ґрунтується на різноманітності потреб потенційних покупців. І задачею сегментування є розділення товарного ринку на сегменти, однорідні з точки зору бажаних властивостей товару [2]. Ф. Котлер, в свою чергу, стверджує, що сегмент ринку складається з споживачів, однаково реагуючих на набір стимулюючих факторів маркетингу [3]. Третя група вчених стверджує, що процес сегментування спрямований на виділення сукупності споживачів конкретних товарів, яка характеризується певною потребою та одним рівнем платієздатного попиту. Незважаючи на зазначені відмінності, всі аспекти даної категорії зводяться до того, що:

а) цілеспрямованість процесу сегментування обумовлена концентрацією зусиль підприємства на посиленні конкурентних позицій;

б) в результаті сегментування утворюються групи споживачів, основною рисою яких є їхня різноманітність;

в) отриманий сегмент повинен мати певні властивості, такі як вимірність та досяжність, так як в протилежному випадку він не буде економічно доцільним.

Поняття сегментації актуально на початкових етапах планування господарської діяльності підприємства, коли розробляються концептуальні напрямки ведення бізнесу.

Сегментація дозволяє визначити: що виробити, для кого виробити та як виробити.

Питання "як виробити?" передбачає використання технологій для виробництва того чи іншого товару. Сьогодні одну і ту ж базову потребу можна задовольнити різними способами. В даному випадку мова йде про стратегічну сегментацію, яка визначає концептуальні основи ведення бізнесу. Однак зазвичай підприємство вже має виробничо-технічний потенціал та сегментація здійснюється на більш низькому рівні, коли товар та технологія вже визначені. Тут сегментація вирішує проблему пошуку сегмента, який би дозволив зайняти певну нішу, на якій би було досягнуто конкурентного переваги. Мова йде про мікросегментацію, а методи її реалізації, як правило, визначаються специфікою товару.



Наибольшее распространение получили следующие методы микросегментации рынка B2C:

а) сегментирование на основе специфического удовлетворения от продукции (сегментация по предпочтениям), которое основано на прямом и непосредственном измерении предпочтений потребителей;

б) сегментирование на основе стилей жизни, в основе которого лежат социокультурные характеристики потребителя вне зависимости от товарной категории;

в) описательное сегментирование, основанное на социально-демографических характеристиках покупателя вне зависимости от товарной категории;

г) поведенческое сегментирование, когда потребители классифицируются на основе их фактического покупательского поведения на рынке [2].

Вместе с тем следует указать, что осуществление сегментации не является гарантией коммерческого успеха, а лишь выделяет направления сосредоточения усилий и ресурсов, которыми обладает фирма на более привлекательном сегменте. Не стоит также забывать о том, что информация, полученная в ходе исследования, не является абсолютной и статичной. И с течением времени теряет свою актуальность. Поэтому систематический мониторинг рыночной среды позволит минимизировать риски, связанные с изменениями рыночной конъюнктуры и позволит своевременно определить изменяющиеся тенденции в обществе.

Наибольшей трудностью в принятии правильных стратегических решений на основе анализа потребностей рынка является оценка эффективности проведенной сегментации. Многие результаты маркетинговых исследований и анализа маркетинговых данных дают пролонгированную эффективность. То есть положительный либо отрицательный результат будет получен только спустя некоторое время. Поэтому осуществление сегментации должно базироваться на глубоком экономико-математическом и логическом анализе.

Однако, несмотря на то, что данная отрасль знаний характеризуется рядом сложностей, связанных с анализом и интерпретацией данных, стратегическая сегментация остается одним из наиболее эффективных методов маркетинга.

Научн. рук. Борисенко М. А.

Литература: 1. Котлер Ф. Основы маркетинга : пер. с англ. / Ф. Котлер ; общ. ред. и вступ. ст. Е. М. Пеньковой. – М. : Прогресс, 1996. – 704 с. 2. Костерин А. Г. Практика сегментирования рынка / А. Г. Костерин. – СПб. : Питер, 2007. – 308 с. 3. Косенков С. И. Маркетинг в схемах : научно-методическое пособие / С. И. Косенков. – Х. : Изд. дом "ИНЖЭК", 2003. – 168 с. 4. Свод Кодексов и Законов Украины. – К. : Украинское агентство информации и печати "Рада", 2007. – 800 с. 5. Винд Й. Сегментирование рынка / Й. Винд // Теория маркетинга ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2002. – 290 с. 6. Дойль П. Маркетинговое управление и стратегии / П. Дойль ; пер. с англ. – СПб. : Питер Ком, 1998. – 672 с. 7. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж.-Ж. Ламбен ; пер. с франц. – СПб. : Наука, 1996. – 592 с. 8. Ландреви Ж. Меркатор. Теория и практика маркетинга : в 2 т. / Ж. Ландреви, Ж. Леви, Д. Линдон. – 2-е изд. – М. : МЦФЭР, 2007. – 960 с. 9. Никишина Ю. В. Кластерный анализ, самоорганизующиеся карты Кохонена [Электронный ресурс] / Ю. В. Никишина – Режим доступа : <http://www.finap.ru>. 10. Cleland D. I. Strategic Management of Teams / D. I. Cleland. New York : John Wiley & Sons, Inc., 2006. – 311 p.

Гондаренко М. А.

УДК 659.111.2:004.738.5

Студент 2 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕКЛАМИ В ІНТЕРНЕТІ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

Анотація. Розглянуто рекламу як сучасну складову маркетингової діяльності. Розглянуто теоретичні і методологічні аспекти комунікаційних можливостей Інтернет-реклами. Виявлено основні переваги та недоліки реклами в Інтернеті, а саме в Україні.

Аннотация. Рассмотрена реклама как современная составляющая маркетинговой деятельности. Рассмотрены теоретические и методологические аспекты коммуникационных возможностей Интернет-рекламы. Выявлены основные преимущества и недостатки рекламы в Интернете, а именно в Украине.

© Гондаренко М. А., 2014

Annotation. The article deals with advertising as part of modern marketing. Theoretical and methodological aspects of the communication capabilities of online advertising were studied. The key advantages and disadvantages of online advertising, namely in Ukraine were described.

Ключові слова: реклама, Інтернет, маркетинг, Інтернет-реклама, ефективність реклами.

В умовах конкуренції, використання рекламних засобів є найбільш ефективним інструментом впливу на споживачів у процесах маркетингових комунікацій. Закон України "Про рекламу" (Закон України "Про телекомунікації" від 3.11.2003 р.) визначає засади рекламної діяльності в Україні, регулює відносини, що виникають у процесі виробництва, розповсюдження та споживання реклами [1]. Під терміном "реклама" розуміється інформація про особу чи товар, розповсюджена в будь-якій формі та в будь-який спосіб і призначена сформувати або підтримати інтерес споживачів щодо товару чи послуги. Тому дослідження ефективності реклами в Інтернеті є актуальним для вітчизняних підприємств.

Різні аспекти розвитку Інтернет-реклами розглядали в працях таких вчених, як: Р. Зеф, Б. Аронсон, Годін А. А., Комаров В. М. та ін.

Метою дослідження є визначення ефективності Інтернет-реклами, наукове узагальнення її переваг і недоліків для вітчизняних підприємств.

Реклама в сучасному світі є складним соціальним явищем, яке вийшло за рамки виду трудової діяльності людини. Однією з характерних особливостей є масштабні зміни, пов'язані з розвитком Інтернет-технологій і застосуванням Інтернет-інновацій у маркетинговій діяльності підприємств.

За даними останнього дослідження "Інтернет в Україні", 2011 – 2012 років частка Інтернет-користувачів серед дорослого населення склала 43 %. При цьому троє з кожних десяти користувачів складають активну аудиторію – використовують Інтернет-ресурс хоча б раз на добу. Більшість користувачів вітчизняного Інтернету шукають необхідну інформацію про компанії, товари і послуги в пошукових системах Яндекс (50 %), Гугл (38 %), Мейл (6,5 %), Рамблер (2,9 %), інші пошукові системи (2,6 %). Однак більшість залишаються на перших десяти сайтах у результатах пошуку, і лише 7 % користувачів йдуть далі першої сторінки [2, с. 178]. Дані дослідження дозволяють зробити такий висновок, що Інтернет-реклама – це процес комунікацій в інтерактивному середовищі, який впливає на масову або індивідуальну свідомість споживачів, приводить до зміни в купівельній поведінці і спонукає до придбання продукції, послуг або ідей потенційними та існуючими покупцями [3].

Вплив Інтернет-технологій на маркетингову діяльність підприємства зростає. На світовому ринку нові інформаційні технології та мережа Інтернет дозволяють зменшити затрати на виконання маркетингових функцій підприємств. Тому перспективним напрямом розвитку має стати поглиблене дослідження застосування Інтернет-технологій у маркетинговій діяльності вітчизняних підприємств [2, с. 198].

Дані про ефективність рекламної компанії можна отримати різними шляхами, а їх вибір буде залежати від вимог до глибини, точності і детальності звіту. Серед методів аналізу Інтернет-реклами виділяють такі [2, с. 187; 4, с. 34]:

- збір та аналіз статистичних даних технологічним моніторингом;
- соціологічні опитування серед користувачів Інтернету;
- проведення "фокус-груп" до і після рекламних кампаній;
- оцінка динаміки продажів протягом рекламної кампанії і відразу ж після її завершення (якщо це можливо).

Існує безліч видів Інтернет-реклами, кожен із яких має свої переваги та недоліки. У дослідженні проаналізовано найбільш популярні види [4, с. 145]:

SEO. Search Engine Optimization (пошукова оптимізація) – це висновок сайтів на перших сторінках таких пошукових систем, як Яндекс, Гугл і т. д. Даний вид реклами є найбільш ефективним з точки зору вартості залучення клієнтів.

Для того щоб сайт піднявся у рейтинговий список видачі пошукових систем, розробникам необхідно ретельно розробити його структуру, матеріали і теги, а також створити якомога більше корисних посилань, оскільки вони враховуються пошуковими машинами при визначенні порядку відображення сайта в результатах пошуку. При цьому карта сайта повинна бути привабливою для споживачів і простою у використанні.

Використання SEO дозволяє охопити широку аудиторію і зробити це ненав'язливо, а чітка спрямованість цього виду реклами дає можливість користувачам швидко і без зусиль знайти необхідну інформацію. Але є у SEO і певні недоліки: неможливість прямого впливу на результат, труднощі виведення на ринок нових товарів та послуг, а також віддаленість результату в часі.

Контекстна реклама – це демонстрація рекламних оголошень, відповідних тематиці сторінки, на якій вони відображаються. Контекстна реклама може бути пошуковою (на сторінках пошукових систем) та тематичною (на сайтах, що беруть участь у рекламних мережах).

Використання цього виду онлайн-реклами дозволяє досягати бажаних результатів майже миттєво, без особливих складнощів контролювати ефективність реклами, а також показувати рекламу тільки користувачам, що належать до заданої цільової аудиторії. Але при цьому оголошення не показуються в разі блокування реклами в браузері, а цільові переходи посиланнями припиняються відразу ж після завершення кампанії. Також до недоліків даного виду реклами можна віднести значні фінансові витрати і складність у досягненні ефективних налаштувань.



Реклама в соціальних мережах. У даний час найбільш актуальні для розміщення реклами такі соціальні мережі, як Facebook, "ВКонтакте" й "Однокласники", що дозволяють використовувати різні підходи. Найбільш популярними з них є SMM (Social Media Marketing), що полягає у створенні співтовариств, сторінок брендів, розміщенні матеріалів і т. д., а також таргетингова реклама, націлена на певну групу потенційних клієнтів. Завдяки використанню безлічі різних налаштувань, таргетингова реклама показується тільки певній категорії користувачів і добре підходить для знайомства аудиторії з новими брендами. Цей вид реклами при грамотній настройці вимагає не дуже великих витрат.

Медійна реклама, яку ще називають банерною, полягає в розміщенні графічних носіїв (статичних і анімованих) на сторінках сайтів, дозволяє охопити велику аудиторію і підвищити впізнаваність бренду. При цьому вона вимагає великих фінансових витрат, має негативний імідж у силу зловживання банерами деякими сайтами, не відображається в разі блокування реклами в браузері і відрізняється низькою ефективністю через відсутність грамотного таргетингу.

Продакт-плейсмент – цей термін позначає приховану рекламу в нейтральному контексті. Даний вид реклами часто зустрічається в онлайн-іграх і є частиною ігрового процесу або періодично з'являється перед очима користувача. Продакт-плейсмент може бути ефективним при виведенні на ринок нового бренду або при точному виборі цільової аудиторії, але при цьому він має ряд недоліків: досить складно передбачити й оцінити ступінь його ефективності, можливий негативний відгук аудиторії, а також подібний метод реклами підходить не для всілякої продукції.

Вірусна реклама – вид реклами, що полягає в поширенні рекламних матеріалів самими користувачами: вони дивляться рекламний ролик, що не залишає їх байдужими, і діляться ним з друзями та знайомими. Головна перевага цього методу – можливий приголомшливий результат при невеликих витратах, основні мінуси: складність у створенні матеріалу, здатного викликати бажану реакцію, непередбачуваність і нетривалість результату.

Проаналізовані види реклами можуть як принести позитивний вплив підприємству, так і вивитися повністю збитковими.

Оцінюючи ефективність маркетингової діяльності в Інтернеті, важливо оцінювати саме те, що було маркетинговою метою підприємства. Якщо стратегічне завдання сформульована як просування торгової марки, то важливо вважати не кількість кліків на баннері (проходів із баннера до сервера фірми), а кількість його показів, побачених цільовою аудиторією. Якщо мета збільшення продажів, то ефективність компанії може грубо оцінюватися як відношення кількості показів банера, до кількості зацікавлених у запропонованому товару.

Результати досліджень показали, що використання Інтернет-технологій в маркетингу може принести реальну економію і прибуток. Це пов'язано з великими вигодами і зручностями, які отримують як споживачі, так і фірми. У глобальній комп'ютеризації, що насувається, настання якої планується на найближче майбутнє, роль маркетингу в Інтернеті помітно зростає [2, с. 179; 4, с. 123].

До основних переваг просування товарів і послуг із використанням Інтернету відносять конкретний склад аудиторії. В Інтернеті можна точно фокусувати рекламний вплив на цільову аудиторію: з географії, типу користувача, часу використання, частоту показу реклами, показ банерів у певній послідовності.

Серед переваг Інтернет-реклами можна виділити також:

- до переваг Інтернет-реклами щодо інших традиційних засобів розміщення реклами є його легка доступність для споживача;
 - інформація, яка передається через Інтернет-банер та відповідну Web-сторінку має більший порівняно з традиційною рекламою, опис продукту і послуги;
 - Інтернет-реклама, як і сам Інтернет, стає більш масовою з кожним роком;
 - Інтернет-реклама є більш дешевою для рекламодавця, ніж інші традиційні засоби розміщення реклами.
 - Інтернет-реклама більш за будь-який інший засіб розміщення реклами привертає увагу потенційних споживачів. Значною мірою це відбувається через професійність оформлення сайтів та можливість отримати додаткову інформацію відразу;
 - практичні результати серед різних засобів розміщення реклами, найбільш високі має Інтернет-реклама, через зручність розрахунку по кредитною карткою, повноту інформації, збереження власних зусиль на пошук необхідного товару чи послуги у різних засобах розміщення реклами.
- Але Інтернет-реклама має і свої недоліки, перелік яких звичайно менший, ніж переваг:
- все менш і менш людей довіряють рекламі в Інтернеті через бурхливий розвиток фіктивних пропозицій у перші роки Інтернет-реклами;
 - складність знайдення потрібного сайту з потрібною рекламою в другий, третій, четвертий раз;
 - не всі громадяни України на даний час мають доступ до Інтернету.

Також важливим недоліком є те, що згадування про Інтернет-рекламу у чинному Законі України "Про рекламу" відсутні. У контексті активного використання мережі як глобального інформаційного середовища перед Україною постає питання законодавчого врегулювання нових інформаційних відносин, що виникають у системі "людина-Інтернет", що нерозривно пов'язані з Інтернет-рекламою.



Потрібно зазначити, що роль і місце реклами в умовах економіки перехідного періоду ще не повністю визначені: відсутні дослідження, що дозволяють вивчити і творче адаптувати до вітчизняних умов досвід західних країн у цій області, не з'ясовані з вичерпною повнотою питання формування організаційних структур у рекламному бізнесі, вельми дискусійною залишається проблема вибору каналів поширення рекламної інформації і розробки рекламних кампаній і оцінок їх ефективності.

Інтернет – це унікальна комунікаційна система, ресурси якої можуть використовуватися в різних елементах бізнесу: реклама, піар, стимулювання збуту та інше, а привабливість якої полягає в різноманітті наданих можливостей. Як рекламоносій, мережа Інтернет має такі переваги: конкретний склад аудиторії; висока цитованість інформації з Інтернету; можливість ефективного і повного уявлення об'єкта реклами; висока оперативність управління рекламною кампанією; можливість вимірювання ефекту від реклами; більш низька вартість контакту порівняно з іншими ЗМІ. До недоліків Інтернету відносяться: невисоке охоплення аудиторії, низький кредит довіри до інформації в мережі.

Сьогодні Україна потребує аналізу зарубіжного досвіду. Саме аналіз стадій і шляхів розвитку реклами, а не сліпе копіювання, дозволить зрозуміти, на якій стадії розвитку рекламної практики знаходиться Україна і як вона повинна розвиватися далі. Потрібно створити принципово новий закон "Про рекламу", який буде відповідати європейським стандартам, урахувавши особливості Інтернет-реклами. Без знання українських особливостей сприйняття реклами нашими громадянами важко досягти хороших результатів. Реклама в Україні дуже швидко стала необхідною частиною практично всіх сторін життя суспільства. На відміну від інших українських ринків, що знаходяться в стані депресії або скорочення, ринок реклами стрімко розвивається, тому і потребує додаткової стимуляції.

Наук. керівн. Рожко В. І.

Література: 1. Про телекомунікації : Закон України від 3.11.2003 р. // ВВР України. – 2003. – № 12. 2. Ромат Е. В. Реклама / Е. В. Ромат. – СПб. : Питер, 2007. – 208 с. 3. Реклама [Електронний ресурс]. – Режим доступу : wikipedia.org/wiki/Реклама. 4. Мамикін А. А. Стратегія і тактика маркетингу в Інтернет / А. А. Мамикін. – Маркетинг, 2012. – 234 с. 5. Маркетинг : навч. посібн. / П. А. Орлов, С. І. Косенков, Т. П. Прохорова та ін. – Х. : ВД "Інжек", 2012. – 528 с.

УДК 330.101

Крутікова С. О.

Магістр 2 року навчання
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

СОЦІОКУЛЬТУРНІ ФАКТОРИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Анотація. Розглянуто поняття соціокультурного фактору в контексті впливу на економічний розвиток України, обґрунтовано особливості формування соціальної свідомості. Простежено тенденції розвитку соціокультурного становища нації як джерела економічного розвитку.

Аннотация. Рассмотрено понятие социокультурного фактора в контексте влияния на экономическое развитие Украины, обоснованы особенности формирования социального сознания. Отслежены тенденции развития социокультурного состояния нации как источника экономического развития.

Annotation. The article considers the concept of sociocultural factors in the context of the impact on the economic development of Ukraine, justifies the peculiarities of social consciousness. The trends in the development of sociocultural state of the nation as a source of economic development are tracked.

Ключові слова: соціокультурні фактори, економічний розвиток, соціальна свідомість, нація.

На тлі антикризових заходів, які вживає нині уряд України, одним із найважливіших завдань, поза будь-яким сумнівом, є активізація соціального потенціалу суспільства. Йдеться про під-



вищення економічної активності населення і кожного працівника зокрема, формування ринкового світогляду і стандартів поведінки суб'єктів господарювання, адекватних новим умовам економічного поступу, становлення ринкової системи, стимулювання економічної активності населення. Суттєвим моментом цього процесу є створення критичної маси професійних, інноваційно налаштованих кадрів, що розуміють природу нових економічних відносин та усвідомлюють необхідність глибоких змін у соціально-трудої сфері. Реалізація окресленого вузла проблем потребує здійснення активної політики у сфері зайнятості та ринку праці. Йдеться про необхідність застосування комплексу заходів, спрямованих на розвиток сфери застосування праці, стимулювання нових форм господарювання, що відкривають простір для індивідуальних форм трудової активності, організацію професійної підготовки та перепідготовки кадрів, стимулювання попиту на працю та підвищення її конкурентоспроможності.

Дану тему вивчали Воропай Т. С., який досліджував національну ідентичність, Бистрицький Є. К., Пролеєв С. В., Кобець Р. В., Зимовець Р. В., які розглядали ідею культури нації та наслідки її втілення.

Дослідження проблем активізації соціального потенціалу має під собою достатню методологічну базу. У працях О. Амоші, С. Бандура, В. Гейця, Д. Богині, В. Куценко, М. Долішнього, Е. Лібанової, О. Новікової, С. Злупка, В. Мікловди, М. Пітюлича, У. Садової, К. Семів, Л. Шаульської, Л. Шевчук, А. Чухна та багатьох інших вчених здійснено наукове переосмислення понять, сутності та ролі людини в постіндустріальному розвитку, сформовано теоретико-методологічні засади дослідження соціально-трудої відносин та механізмів їх регулювання. Разом із тим проблема активізації соціального потенціалу в умовах економічної кризи не отримала належного розвитку. Звідси впливає актуальність теми дослідження, його мета та завдання.

Соціокультурні фактори формують дуже великий спектр особливостей, які необхідно уважно вивчати і враховувати в соціально-економічній діяльності. Так, багато ринків, їх динаміка та перспективи істотно залежать від демографічних (вікової, статевої, національної структури населення, народжуваності, смертності) і соціально-економічних (рівня доходів, освіти) факторів. Дослідження економічних психологів підтвердили, що поведінка "економічної людини" не підпорядковується лише простим закономірностям максимізації вигоди, раціональних розрахунків і раціонального вибору. До структури економічної свідомості вони відносять: а) економічні емоції та почуття (задоволення від результатів і процесу праці, бажання визнання, почестей, подолання небезпеки, відчуття азарту, ризику, альтруїстичні або егоїстичні наміри); б) перцептивну сферу економічної поведінки (дослідження сприйняття грошей, ставлення до речей, товарів, послуг, психології споживача, реклами, методи продажу); в) уявлення про те, як функціонує економіка, створюється суб'єктивний економічний образ; г) здатність окремої людини або соціальної групи відображати, осмислювати економічні явища, пізнавати їх сутність, засвоювати і співвідносити економічні поняття, категорії, теорії з вимогами економічних законів; д) вольові компоненти економічної свідомості (економічні норми, інтереси, вчинки тощо) [1, с. 162]. Економічна культура тісно пов'язана з економічною ментальністю, яка визначає мотиви і моделі поведінки людей. Т. Гайдай на прикладах економічної історії підкреслює такі визначальні елементи економічної ментальності української нації: індивідуалізм ("самоцентризм"), прагнення до економічної самостійності (незалежності), антиобщинність, антиавторитаризм, антиетатизм, прагнення до достатку, національну працьовитість, схильність до естетизації праці та побуту. Більшість цих елементів економічної ментальності української нації, на її думку, відповідають набору основних рис психології ринкового типу, і тому українська національна економічна ментальність більше тяжіє до європейської (східноєвропейської) ментальності [2, с. 14].

Велике значення у формуванні економічної культури мають моральні передумови власності. Вони закріплюються правовими нормами, але державні гарантії прав власності можуть виявитися недієвими через недостатню правосвідомість і зумовлене нею зловживання власністю. Наприклад, важливий моральний аспект тепер в Україні мають проблеми, пов'язані із земельною власністю (договори про аренду, обмеження на землекористування, процедури отримання дозволу на будівництво тощо), бо в цих випадках потрібне не тільки законодавче регулювання й державний контроль, а здебільшого розуміння соціальних наслідків приватизаційних процесів. Необхідно, щоб ці процеси узгоджувалися з суб'єктивними уявленнями про права власників та користувачів. Демократична свідомість як передумова економічної та підприємницької етики передбачає реальні можливості для груп, що представляють ті або інші інтереси, брати участь у процесі ухвалення політичних рішень (самі ж ці групи повинні проявити відповідну готовність). При цьому має враховуватися комплексність різних рішень і їх наслідків.

Необхідність оновлення методології економічної науки зумовлюється тим, що сучасне господарство потребує більш глибокого та цілісного пізнання. З'являється потреба у більш широкому врахуванні соціокультурних факторів, які починають все більший впливати на розвиток економіки. Посилення впливу культурних і ментальних особливостей різних націй і народів на розвиток економіки викликано нестабільністю та ризикованістю суспільства, прагненням суб'єктів спиратися на стійкі етичні та моральні орієнтири, а також повною мірою використовувати національні конкурентні переваги задля протидії процесам культурної уніфікації. Отже, в результаті аналізу робіт, які досліджували вплив соціокультурних факторів на економіку, можна зробити висновок, що успішний економічний розвиток України можливий за умови вдосконалення національного інституційного середовища, забезпечення оптимальної взаємодії формальних і неформальних інститутів, посилення рівня довіри у господарській системі. У свою чергу, використання традиційних конкурентних пере-

ваг поряд із тими, що відповідають новій стадії конкуренції, заснованій на цінностях, дозволить Україні стати повноцінним членом світового співтовариства.

Наук. керієн. Філатов В. М.

Література: 1. Вебер М. Протестантська етика і дух капіталізму. Попередні зауваження / М. Вебер // Проблеми соціології. – 1992. – Вип. 1. – 201 с. 2. Гайдай Т. В. Інституційні аспекти теоретичної спадщини Київської політ економічної школи / Т. В. Гайдай // Вісник Київського університету. Серія: Економіка. – 2005. – Вип. 74. – С. 12–16. 3. Імамвердиев Н. А. Головні традиційні погляди на націю й націоналізм / Н. А. Імамвердиев // Перспективи. – 2000. – № 2. – С. 96–100. 4. Паніна Н. Українське суспільство 1996–2012: соціологічний моніторинг / Н. Паніна. – К. : Ін-т соціології НАН України, 2006. – 94 с. 5. Social Capital: Reviewing the Concept and its Policy Implications // Productivity Commission Research Paper. – Canberra : AusInfo, 2012. – 89 р.

УДК [336.14:352](47754):364.35

Селезень Ю. Ю.

Магістр 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ РЕГІОНАЛЬНИХ ОРГАНІВ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ

Анотація. Досліджено бюджетну політику регіональних органів Пенсійного фонду України за останні 4 роки на прикладі Головного управління Пенсійного фонду України в Харківській області. Виявлено основні проблеми діяльності Головного управління Пенсійного фонду України в Харківській області, серед яких основною є неефективне й нераціональне використання фінансових коштів. Автором запропоновано напрями вирішення основних проблем діяльності регіональних органів Пенсійного фонду України.

Аннотация. Исследована бюджетная политика региональных органов Пенсионного фонда Украины за последние 4 года на примере Главного управления Пенсионного фонда Украины в Харьковской области. Выявлены основные проблемы деятельности Главного управления Пенсионного фонда Украины в Харьковской области, среди которых основной является неэффективное и нерациональное использования финансовых средств. Автором предложены направления решения основных проблем деятельности региональных органов Пенсионного фонда Украины.

Annotation. The fiscal policy of regional organs of the Pension Fund of Ukraine was investigated based on the last 4-year activity of the Main administration of the Pension Fund of Ukraine in Kharkiv region. The basic problems of the activity of the Main administration of the Pension Fund of Ukraine in Kharkiv region, were elucidated among which the major one was ineffective and inefficient use of financial means. Solutions to the basic problems of the activity of regional organs of the Pension Fund of Ukraine were offered.

Ключові слова: Пенсійний фонд України, регіональні органи Пенсійного фонду України, бюджет, бюджетна політика, доходи, видатки, дефіцит бюджету Пенсійного фонду.

Пенсійне забезпечення в Україні є основною складовою державної системи соціального захисту населення. Відповідно, воно може вважатися досконалим лише тоді, коли національна пенсійна система є фінансово стабільною і захищеною від ризиків. Базовим фінансовим механізмом здійснення державного пенсійного забезпечення виступає Пенсійний фонд України (ПФУ).

Протягом останніх років актуальними є питання дефіциту бюджету ПФУ, зокрема порушення принципу економічної залежності видатків на споживання від отриманих доходів і валового внутрішнього продукту, дисбаланс розвитку пенсійної системи в рамках його дохідної і видаткової частин. Не менш важливою для України є демографічна проблема – старіння нації, що призводить до скорочення частки працюючого населення та, відповідно, зростання навантаження на ПФУ. За та-



ких умов особливої уваги потребують питання збалансованості бюджету ПФУ, а також ефективного й раціонального використання коштів Пенсійним фондом.

Вивченню проблем формування дохідної та видаткової частин кошторисів бюджетних установ, зокрема ПФУ, присвячено праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як: В. Кудряшов, Д. Положенко, А. Якимів та ін. [1 – 3].

Метою статті є дослідження бюджетної політики регіональних органів ПФУ на прикладі Головного управління ПФУ в Харківській області, виявлення основних проблем їх діяльності, а також розробка напрямів щодо вирішення цих проблем.

Як відомо, ПФУ – центральний орган виконавчої влади, що здійснює керівництво й управління солідарною системою загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, провадить збір, акумуляцію та облік страхових внесків, призначає пенсії і готує документи для їх виплати, забезпечує своєчасне та в повному обсязі фінансування і виплату пенсій, допомоги на поховання, інших соціальних виплат, які, згідно із законодавством, здійснюються за рахунок коштів ПФУ, здійснює контроль за цільовим використанням коштів ПФУ [2].

Бюджет Пенсійного фонду, відповідно до ст. 71 Закону України "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування", – це план утворення та використання цільового страхового фонду, що формується із страхових внесків до солідарної системи і надходжень з інших джерел, визначених цим законом [4].

Аналіз поточної діяльності Головного управління ПФУ в Харківській області дозволив виявити основні тенденції здійснення його бюджетної політики (таблиця) [5].

Таблиця

Динаміка основних показників діяльності Головного управління ПФУ в Харківській області за 2009 – 2012 рр.

Показники	2009 рік, млн грн	2010 рік		2011 рік		2012 рік	
		млн грн	темпи приросту, %	млн грн	темпи приросту, %	млн грн	темпи приросту, %
Доходи ПФУ	9 523,7	11 177,1	17,4	12 342,6	10,4	13 518,9	9,5
у тому числі власні доходи ПФУ	6 001,8	6 964,4	16,0	7 882,2	13,2	8 915,2	13,1
Видатки ПФУ	9 616,4	11 156,3	16,0	12 422,7	11,3	13 531,0	8,9
Дефіцит бюджету ПФУ	92,7	-20,8	-122	80,1	-485	12,1	-85

Отже, згідно з даними таблиці, видатки Головного управління ПФУ в Харківській області за 2009 – 2012 роки за темпами приросту випереджали його власні доходи. Так, у 2009 році дефіцит бюджету складав 92,7 млн грн, у 2011 р. – 80,1 млн грн, у 2012 році – 12,1 млн грн. Лише у 2010 році бюджет Головного управління ПФУ в Харківській області був профіцитним та складав 20,8 млн грн [3]. У динаміці сума видатків зросла на 16 % у 2010 р. порівняно із 2009 р.; у 2011 р. – на 11,3 % порівняно із попереднім роком, у 2012 р. – на 8,9 %. Сума доходів зросла на 17,4 % у 2010 році та на 10,4 і 9,5 % у 2011 та 2012 роках відповідно. Власні доходи зросли на 16 % у 2010 р., у 2011 р. – на 13,2 %, у 2012 р. – на 13,1 %.

Збільшення видаткової частини Головного управління ПФУ в Харківській області за аналізований період зумовлено зростанням обсягів пенсійних виплат. Визначено такі основні статті видатків ПФУ:

видатки на пенсійне забезпечення осіб, пенсія яким призначена згідно із Законом України "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування";

видатки на пенсійне забезпечення осіб, пенсія яким призначена згідно з іншими законодавчими актами у частині, що не перевищує розміру трудової пенсії за віком, на яку особа має право відповідно до Закону України "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування" [4].

За 8 місяців 2013 року видатки Головного управління ПФУ в Харківській області склали 9 632,7 млн грн, що на 98,9 млн грн менше порівняно з контрольним показником, тобто загальні видатки зменшилися на 1,6 %. Видатки на виплату пенсій та допомоги й утримання апарату також зменшилися порівняно з плановими показниками на 96,8 млн грн та 2,1 млн грн відповідно. Крім того, необхідно зазначити, що за 8 місяців 2013 року показники по всіх видатках було недовиконано. По загальних видатках показник виконання плану склав 99,0 %, на виплату пенсій та допомоги – 99,0 %, а на утримання апарату – 97,8 %.

Отже, вивчивши динаміку основних показників діяльності Головного управління ПФУ в Харківській області можна говорити про те, що недотримання основних економічних законів при формуванні бюджету Головного управління ПФУ в Харківській області зумовило виникнення дефіциту та деякої зміни структури доходів і видатків. У ході аналізу діяльності Головного управління ПФУ в Харківській області було виявлено, що її головною проблемою є дисбаланс дохідної та видаткової частин бюджету як наслідок системного порушення принципу економічної залежності видатків споживання від отриманих доходів.



Пенсійні витрати Головного управління ПФУ в Харківській області протягом останніх років неухильно зростали. Процеси, які характеризують фінансове становище Управління за останні роки, свідчать про залежність його бюджету від дотацій із Державного бюджету. Адміністративно-управлінські видатки Головного управління ПФУ в Харківській області, які здійснюються за рахунок його власних коштів, потребують оптимізації та затвердження їх обсягів Верховною Радою України.

Для зменшення видатків ПФУ можна провести такі заходи:

по-перше, здійснити переведення пенсійних виплат з поштових відділень на банківські рахунки, що скоротить видатки бюджету ПФУ;

по-друге, проводити своєчасне відшкодування доплат, адресної допомоги, пенсій по ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи за рахунок коштів Державного бюджету;

по-третє, здійснювати своєчасне відшкодування доплат до прожиткового мінімуму Фондом соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та ін.

Реалізація таких заходів приведе до збільшення дохідної частини бюджету ПФУ та дозволить зменшити дефіцит бюджету, а це, у свою чергу, позитивно вплине на подальше зростання розміру пенсій та істотно покращить рівень життя громадян, зокрема пенсіонерів.

Наук. керівн. Шумська Г. М.

Література: 1. Кудряшов В. П. Курс фінансів : навч. посібн. / В. П. Кудряшов. – К. : Знання, 2008. – 431 с. 2. Полозенко Д. В. Соціальна сфера та її фінансове наповнення / Д. В. Полозенко // Економіка України. – 2005. – № 5. – С. 83–90. 3. Якимів А. І. Формування і розвиток системи пенсійного забезпечення в Україні : монографія / А. І. Якимів. – Львів : Афіша, 2003. – 448 с. 4. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування : Закон України від 9 липня 2003 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 49–51. – Ст. 376. 5. Інформація про виконання показників бюджету ПФУ за 2013 рік // Матеріали офіційного сайту ПФУ. – 5 липня 2013 р. – Режим доступу : <http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/article>.

УДК 336.748.1:339.747

Одинець Д. О.

Магістр 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ КОНТРОЛЮ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

Анотація. Розглянуто основні напрями вдосконалення організації контролю фінансово-господарської діяльності бюджетних установ, надано практичні рекомендації щодо підвищення фінансової дисципліни.

Аннотация. Рассмотрены основные направления совершенствования организации контроля финансово-хозяйственной деятельности бюджетных учреждений, даны практические рекомендации по повышению финансовой дисциплины.

Annotation. The main directions of improving the monitoring of financial and economic activities of budgetary institutions were considered and practical recommendations for improving the financial discipline were given.

Ключові слова: фінансовий контроль, контрольні функції держави, бюджетні установи, формування контролю, фінансово-господарська діяльність, організація державного контролю.

На сьогодні державна фінансова інспекція (ДФІ) практично не виконує свою основну попереджувально-профілактичну функцію, виступаючи, як правило, лише реєстратором порушень. Форми контролю (ревізія та перевірка), за якими переважно проводиться ДФІ, без підкріплення аудитором ефективності, практично втрачають свою актуальність та дієвість в умовах ринкової економіки України. Застосовуючи ці форми, неможна, наприклад, перевірити якість виконаних робіт та послуг, придбаних за державні кошти матеріалів, ефективність використання державних ресурсів тощо. Тож стверджувати, що в Україні існує цілісна система ДФІ, а тим більше говорити про її ефективність рано. Детально вивчивши докорінні причини існуючого стану фінансового контролю в державному секторі, автором виокремлено проблематичні питання, що, на думку автора, потребують вирішення.

© Одинець Д. О., 2014



Дослідивши та проаналізувавши діяльність існуючих органів державного фінансового контролю як законодавчо визначеного інструменту державної влади, призначенням якого є контроль за дотриманням фінансово-господарського і бюджетного законодавства, а також за збереженням та ефективним використанням державного майна, було встановлено, що діяльність органів влади у цьому напрямі вкрай неефективна ні на державному, ні на регіональному, а тим більш на місцевому рівнях. Про це свідчать дані стосовно розміру заборгованості державних підприємств зі сплати податків, значні масштаби нецільового та неефективного витрачання бюджетних коштів, заниження ціни приватизації та оренди державного майна, заборгованість у державному секторі економіки із заробітної плати тощо. За даними економічних експертів, більше 50 % усього виробленого ВВП України залишається в тішовій економіці [1].

На сьогодні в країні відсутня досконала законодавча база функціонування органів державного фінансового контролю. В Україні налічується більше ніж 170 законів та інших законодавчо-нормативних актів, у яких тією чи іншою мірою регламентується контрольна діяльність. Однак ці нормативні акти часто не тільки не роз'яснюють і не спрощують взаємовідносини між органами контролю та об'єктами контролю (у чому їх пряме призначення), а навпаки – вносять елементи штучного ускладнення, дезорганізації та плутанини. До того ж вони охоплюють не всі галузі економічної діяльності, залишають їх взагалі поза контролем з боку державних органів влади, що створює загрозу економічній безпеці України.

Однією із головних причин низької ефективності внутрішнього державного фінансового контролю в нашій країні є відсутність гарантій незалежності (в сенсі самостійності, принциповості прийнятих рішень) органів контролю (особливо на регіональному рівні), що обумовлено головним чином їх підконтрольністю виконавчій владі, діяльність якої вони перевіряють [2].

Ефективне здійснення функцій ДФІ вимагає її належного кадрового забезпечення. Важливість цієї проблеми підсилюється об'єктивними причинами, які слід врахувати при підготовці спеціалістів служби. Поряд із навчанням працівників ДФІ методиці проведення ревізій та перевірок, потрібно здійснити ряд заходів із питань соціально-психологічних аспектів контрольно-ревізійної роботи та попередження порушень з ознаками корупційних діянь [3].

Перспективи вдосконалення фінансового контролю залежать від його якості на всіх його етапах і своєчасності адекватного реагування фінансових органів, головних розпорядників кредитів та органів влади на результати подальшого контролю, тобто на виявлені факти нецільового і неефективного використання бюджетних коштів шляхом вживання заходів для відшкодування незаконних витрат, регулювання обсягів фінансування і приведення у відповідність із нормативно-правовими актами, що регулюють бюджетний процес.

Наук. керівн. Петраєв О. О.

Література: 1. Аткинсон Е. Б. Лекції з економічної теорії державного сектора : підручник / Е. Б. Аткинсон, Дж. Е. Стігліц. – М. : Аспект Пресс, 1995. – 832 с. 2. Базась М. Ф. Методика та організація фінансового контролю : підручник [для студ. вищ. навч. закл.] / М. Ф. Базась. – К. : МАУП, 2004. – 440 с. 3. Грідчина М. В. Фінанси: теоретичні основи : підручник / М. В. Грідчина, В. Б. Захожая. – К. : МАУП, 2004. – 312 с. 4. Дробозина Л. А. Финансы : учебник для вузов / под ред. проф. Л. А. Дробозиной. – М. : ЮНИТИ, 2001. – 527 с.

Заїка О. С.

УДК 005.591.61

Магістр 2 року навчання
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ФОРМУВАННЯ РІШЕНЬ ЩОДО ДОЦІЛЬНОСТІ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ

Анотація. Досліджено основи управління диверсифікацією діяльності підприємства. Розглянуто концепцію та етапи управління диверсифікацією діяльності підприємства, а також сформовано алгоритм прийняття рішення щодо доцільності диверсифікації підприємства.

Аннотация. Исследованы основы управления диверсификацией деятельности предприятия. Рассмотрены концепция и этапы управления диверсификацией деятельности предприятия, а также сформирован алгоритм принятия решения о целесообразности диверсификации предприятия.

© Заїка О. С., 2014

Annotation. The article studies the foundations of managing company diversification. The concept and stages of managing company diversification are considered and an algorithm of decision-making on the expediency of a company diversification is developed.

Ключові слова: диверсифікація, управління, підприємство, стратегія, діяльність, алгоритм.

У сучасних ринкових умовах одним із головних напрямів зміцнення бізнесу є вихід за межі вузької спеціалізації. Одним із найбільш ефективних варіантів є диверсифікація виробничої діяльності підприємства. Стратегічне управління повинне бути спрямоване на підтримання конкурентоспроможності підприємства, яке визначається джерелами внутрішнього зростання підприємств (якістю, ціною продукції, динамікою її випуску, мотивацією споживчої діяльності підприємства, якістю робочої сили і т. д.), і умов зовнішнього середовища (кон'юнктури сировинного і споживчого ринків, промислової політики держави, макроекономічної політики тощо).

Науковими розробками, присвяченими управлінню диверсифікацією діяльності займалися такі українські й закордонні вчені, як: К. Боумен, В. Долятовський, М. Корінько, І. Отенко, В. Андрійчук, Г. Гукасян, А. Зуб, Т. Тультаєв, О. Цогла, А. Ясько [1 – 10].

У даних наукових роботах наведені перспективи та проблеми управління диверсифікацією діяльності підприємств, але, незважаючи на доволі змістовну теоретичну базу, питання формування алгоритму диверсифікації діяльності підприємств хімічного машинобудування, залишається недостатньо вивченим.

Метою статті є розробка методичного підходу до алгоритму прийняття рішень щодо доцільності диверсифікації підприємства.

Сформовані раціональні управлінські рішення та впорядкована сукупність підрозділів, які формують рівні управління, їхні взаємозв'язки та механізм управління забезпечуватимуть ефективне управління диверсифікацією діяльності підприємства. Важливим аспектом прийняття управлінських рішень є розробка технологічного процесу формування раціональних управлінських рішень, під яким слід розуміти оптимальні альтернативи. Найважливішим станом технології формування управлінських рішень є їх оптимізація, під якою розуміють вибір найбільш ефективного варіанта рішення із можливих альтернатив [1].

Управління диверсифікованою компанією – це визначення цілей, розробка та реалізація стратегії на трьох управлінських рівнях: корпоративному, бізнес-одиноці, функціональному [2]. Взаємозв'язок між базовими положеннями концепції управління процесом диверсифікації діяльності суб'єктів господарювання проілюстровано на рис. 1.

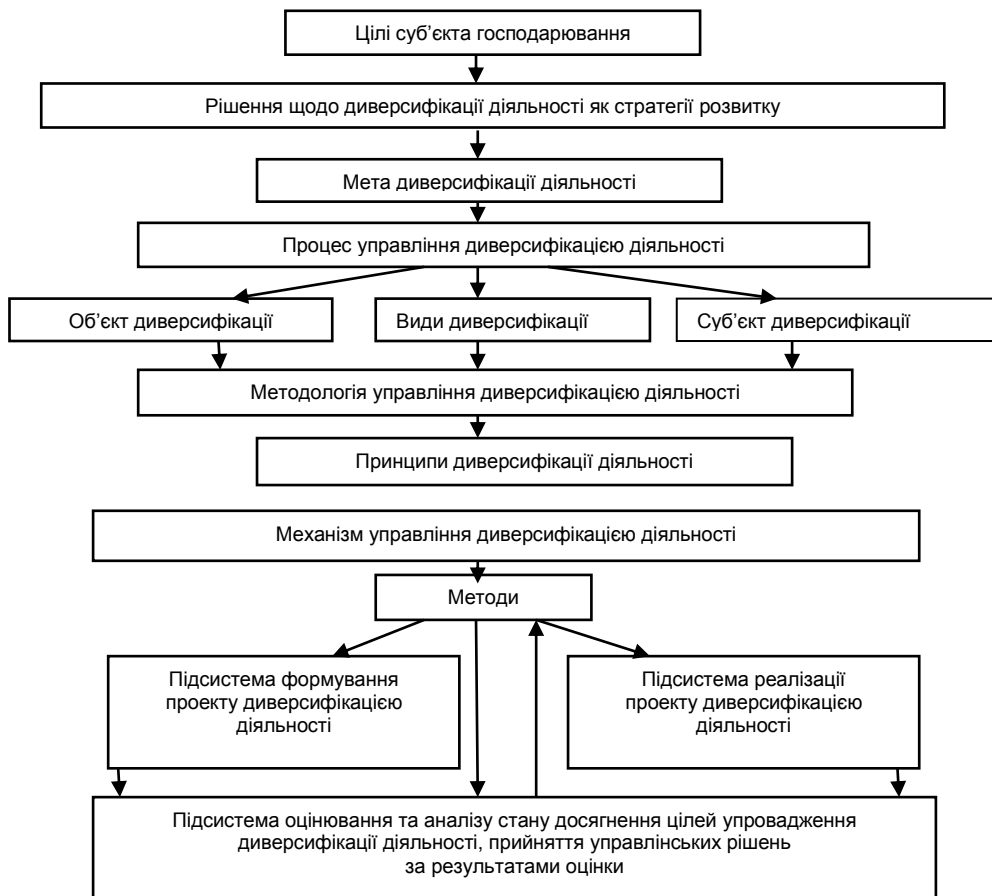


Рис. 1. Концепція управління процесом диверсифікації діяльності суб'єктів господарювання [3]



Потенціал підвищення ефективності управління диверсифікацією необхідно враховувати у процесі прийняття рішення про впровадження проекту диверсифікації на виробництві. Ця стадія включає в себе три основних етапи: оцінки внутрішніх передумов, оцінки зовнішніх передумов, формування і прийняття основного рішення щодо проекту диверсифікації. Схема алгоритму про прийняття рішення щодо розробки проекту диверсифікації, на думку автора, може бути наведена відповідно до рис. 2.

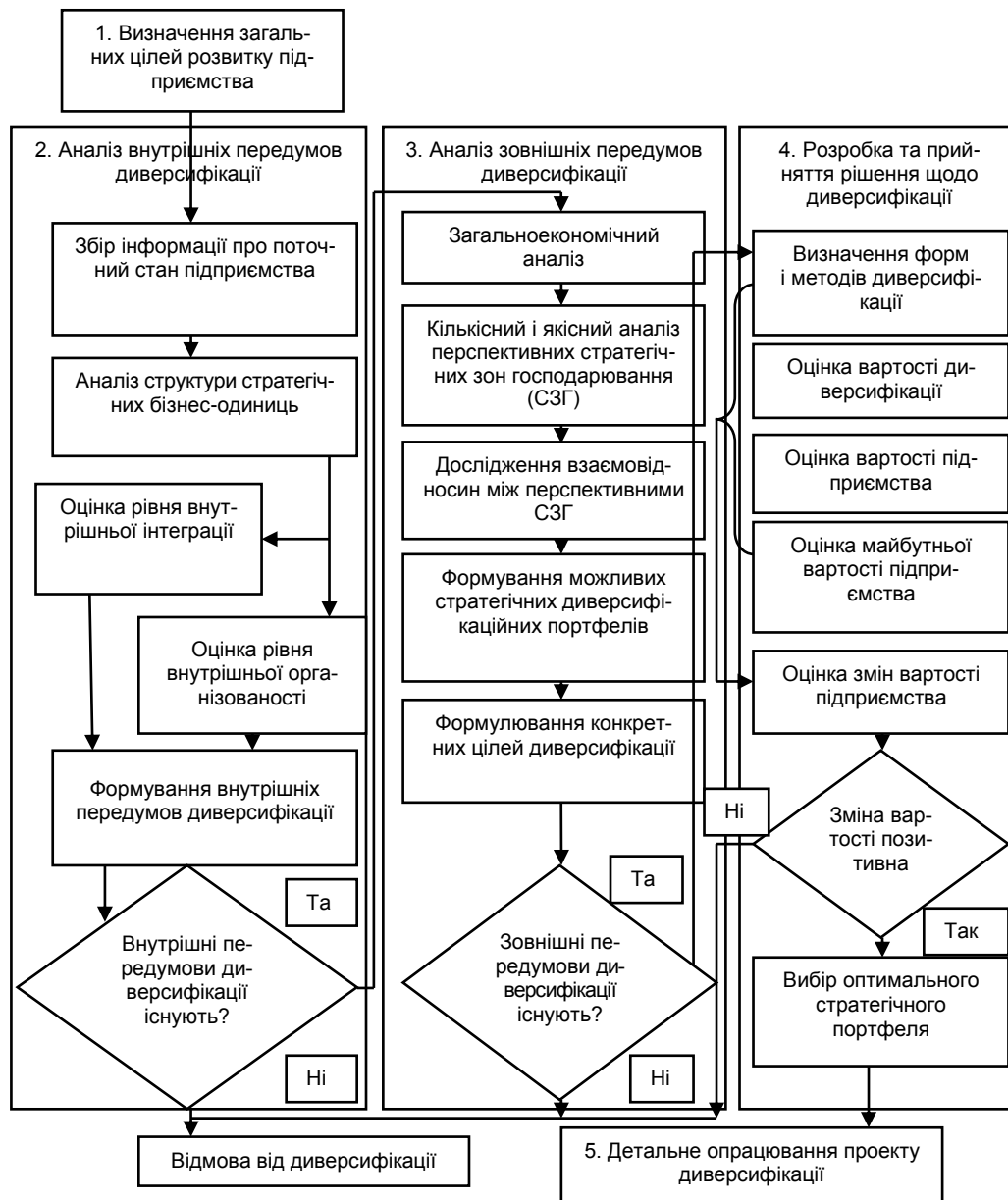


Рис. 2. Алгоритм прийняття рішення щодо доцільності диверсифікації підприємства

У рамках першого етапу методики здійснюється оцінка внутрішніх передумов диверсифікації, включаючи збір інформації про поточний стан підприємства, аналіз структури стратегічних бізнес-одиниць підприємства, оцінку рівня їх внутрішньої інтеграції та рівня їх внутрішньої організованості, формулювання внутрішніх передумов диверсифікації [4]. У разі виявлення внутрішніх передумов диверсифікації відбувається перехід до другого етапу алгоритму. Оцінка внутрішніх передумов диверсифікації включає в себе процедури кількісного та якісного аналізу.

Другий етап інтегрованого алгоритму розробки проекту диверсифікації підприємства спрямований на оцінку зовнішніх передумов диверсифікації і включає в себе загальноекономічний аналіз, кількісний і якісний аналіз перспективних стратегічних зон господарювання, дослідження взаємовідносин між перспективними зонами господарювання, формування різних варіантів диверсифікованих портфелів стратегічних зон господарювання підприємства, і формулювання конкретних цілей диверсифікації. У процесі оцінювання зовнішніх передумов диверсифікації підприємства ре-

комендується використання методів і засобів стратегічного управління та маркетингу, які успішно зарекомендували себе на практиці і на сьогодні широко описані в економічній літературі: методів аналізу ринків і галузей, моделі життєвих циклів, моделі п'яти сил конкуренції, матриці Бостонської консалтингової групи і багато інших [5].

У разі виявлення зовнішніх передумов диверсифікації підприємства здійснюється третій етап розробки проекту диверсифікації, який спрямований на формування і прийняття основного рішення. Даний етап включає в себе визначення форм і методів диверсифікації, оцінку вартості диверсифікації, оцінку вартості підприємства, оцінку майбутньої вартості підприємства, оцінку зміни вартості підприємства [6]. Якщо диверсифікація дозволяє збільшити вартість підприємства, то доцільно приймати позитивне рішення і переходити до детального опрацювання проекту.

Таким чином, у даній статті було запропоновано методичний підхід до алгоритму прийняття рішень доцільності диверсифікації підприємства, який дозволяє об'єднати і впорядкувати всі заходи щодо аналізу внутрішніх, зовнішніх передумов диверсифікації та вибір оптимального стратегічного портфеля, які необхідні для прийняття ефективного рішення, щодо доцільності диверсифікації підприємства. Застосування запропонованого алгоритму дозволить приймати системні рішення значно зменшивши рівень невизначеності, скоротить ризик та в цілому буде сприяти підвищенню ефективності діяльності підприємства.

Наук. керівн. Тишенко Д. О.

Література: 1. Отенко І. П. Стратегічні пріоритети підприємства : монографія / І. П. Отенко. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2008. – 179 с. 2. Долятовський В. А. Влияние диверсификации на процессы управления предприятиями / В. А. Долятовский // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 10. – С. 390–399. 3. Корінько М. Д. Організація управління при диверсифікації діяльності / М. Д. Корінько // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 9. – С. 160–169. 4. Цогла О. О. Становлення диверсифікаційних процесів у діяльності підприємств / О. О. Цогла // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 7. – С. 147–151. 5. Цогла О. О. Теоретичні основи управління диверсифікацією діяльності машинобудівного підприємства / Цогла О. О. // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 8. – С. 150–155. 6. Ясько А. Г. Формування концепції вибору та управління стратегією диверсифікації підприємств харчової та переробної промисловості / Ясько А. Г. // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 7. – С. 134–141. 7. Боумэн К. Основы стратегического менеджмента / К. Боумэн ; пер. с англ. под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. – М. : Банки и биржи ; ЮНИТИ, 1997. – 175 с. 8. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств : підручник / В. Г. Андрійчук. – 2-ге вид., доп. і перероблене / В. Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2002. – 624 с. 9. Тультаев Т. А. Маркетинг услуг : учебно-методический комплекс / Т. А. Тультаев. – М. : Изд. центр ЕАОИ, 2008. – 176 с. 10. Зуб А. Т. Принятие управленческих решений. Теория и практика : учебн. пособ. / А. Т. Зуб. – М. : ИД "ФОРУМ" ; ИНФРА-М, 2010. – 400 с. 11. Гукасьян Г. М. Экономическая теория / Г. М. Гукасьян. – СПб. : Питер, 2004. – 480 с.

УДК 657.3

Савченко А. Ю.

Магістр 2 року навчання
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

БЮДЖЕТУВАННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Анотація. Розглянуто зміст процесу бюджетування на підприємстві. Особливу увагу приділено системі бюджетного управління підприємством та можливостям, які дана система надає. Надано рекомендації щодо процесу побудови оптимальної системи бюджетування.

Аннотация. Рассмотрено содержание процесса бюджетирования на предприятии. Особое внимание уделено системе бюджетного управления предприятием и возможностям, которые данная система предоставляет. Предложены рекомендации относительно процесса построения оптимальной системы бюджетирования.

Annotation. The content of the budgeting process at an enterprise is studied. Special attention is paid to the budget management of an enterprise and the opportunities that this system provides. Recommendations are offered on the process of developing an optimal system of budgeting.

Ключові слова: бюджетування, система бюджетного управління, бюджети підприємства.



Актуальність теми обумовлена тим, що складання бюджетів є невід'ємним елементом загального процесу управління і планування на підприємстві. Механізм бюджетного планування доходів і витрат доцільно впроваджувати для забезпечення економії грошових коштів, більшої оперативності в управлінні цими коштами, зниження непродуктивних витрат, а також для підвищення достовірності планових показників (з метою податкового планування).

Мета даної статті – різнобічний розгляд і оцінка системи управління підприємством з використанням методу бюджетування та надання рекомендацій щодо її покращення.

Сучасні автори – Попов В. М., Ляпунов С. І., Воронова Т. А. – пропонують різні варіанти визначення бюджетування. Найбільш оптимальним і відповідним реаліям сьогоденного підприємства є таке: бюджетування – це система управління підприємством за центрами фінансової відповідальності через бюджети. Під бюджетом тут мається на увазі оперативний фінансовий план, складений, як правило, в рамках до одного року, що відображає витрати і надходження коштів від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства [1].

Система бюджетного управління (СБУ) характеризується кількома особливостями. По-перше, вона реалізує системний підхід до організації управління. По-друге, в ідеалі СБУ охоплює всі чотири фази управлінського процесу (планування, контролю, організації та мотивації). І, по-третє, СБУ виконує життєво важливі функції управління підприємством, такі, як: визначення завдань, планування ресурсів, оцінка діяльності та мотивація персоналу на основі оцінки, контроль над виконанням.

Бюджетування як управлінська технологія за умови грамотного використання дозволяє досягти такого: дати менеджерам можливість приймати рішення на своєму рівні, не виносячи їх нагору (але в рамках встановленого бюджету); побудувати для менеджера ефективну систему KPI 2 (Key Performance Indicators – комплекс ключових показників діяльності підприємства), що дозволяє стежити за виконанням планів "онлайн"; стимулювати менеджерів до досягнення цілей компанії за допомогою KPI і контрольних показників бюджетів.

На жаль, аналіз роботи вітчизняних підприємств свідчить, що більш ніж у 80 % випадків впровадження технології бюджетування не дає того ефекту, який можна було б отримати від його використання. Це відбувається з кількох причин:

бюджетування використовується тільки як фінансова технологія, інакше кажучи, компанії використовують бюджети для контролю за фактичними оборотами, але не для прийняття управлінських рішень;

плани і звіти перевантажені зовнішньо зайвою інформацією;

бюджети дають тільки поверхневе уявлення про діяльність компанії;

процес бюджетування побудований неефективно;

керівні співробітники компанії не хочуть використовувати систему бюджетування [2].

У ході вивчення даних проблем було виявлено, що невдале впровадження системи бюджетування пов'язане з неготовністю працівників підприємства до змін своїх зон відповідальності, прав і обов'язків.

Тому в якості рекомендацій пропонується використовувати такі етапи і методи побудови оптимальної системи бюджетування:

Перш за все, необхідно провести структуризацію діяльності, тобто створення процесної моделі діяльності фірми. Необхідно бюджетувати виходи бізнес-процесів, а саме ті з них, які становлять рух матеріальних і фінансових потоків.

Другий етап – створення фінансової структури компанії, тобто визначення набору та ієрархії центрів фінансової відповідальності (ЦФВ) і центрів фінансового обліку (ЦФО). Фінансова структура повинна відповідати процесній моделі, отриманій на першому етапі. У такому випадку неминуче виникне конфлікт між наявною організаційною структурою і структурою процесів. Пропонуються варіанти вирішення даної суперечності:

"жорсткий варіант" – повне реформування організаційної структури, включаючи перепідпорядкування відділів та посадових осіб. Можливі наслідки такого рішення: опір підлеглих, звільнення цінних співробітників;

"м'який варіант" – формування фінансової структури на основі організаційної, при цьому керівники служб, крім своїх функціональних обов'язків, відповідають і за виконання бюджетних планів;

"компроміс" – взяття за основу організаційної структури з подальшою її модифікацією для отримання структури фінансової, наприклад, об'єднання однорідних за функціоналом підрозділів в один ЦФО [3].

Вибір варіанта фінансової структури залежить, насамперед, від стилю управління підприємством.

Наступний етап – розробка структури бюджетів. Бюджети поділяються за об'єктами планування та обліку на три види:

бюджети підприємства (бюджет доходів і витрат, бюджет руху грошових коштів і бюджет за балансовим листом) – зведені фінансові документи вищого рівня, що відображають прибуток, ліквідність і рентабельність капіталу підприємства;

функціональні бюджети – відображення результатів процесів, що підлягають натуральній і вартісній оцінці;

операційні бюджети – бюджети, в яких враховується фінансовий результат діяльності підрозділів підприємства.

Логіка консолідації бюджетів підприємства з функціональних і операційних бюджетів повинна відображати послідовність формування фінансового результату. Тому в процесі складання бюджетів структурних підрозділів і служб підприємств необхідно керуватися принципом декомпозиції.

Він полягає в тому, що кожен бюджет більш низького рівня є деталізацією бюджету вищого рівня, тобто бюджети цехів і відділів входять у зведений (консолідований) бюджет підприємства. Це дозволяє відстежити причини відхилень планових результатів від фактичних [4].

Отже, запропоновані заходи щодо впровадження системи бюджетів дозволять охопити весь грошовий оборот підприємства.

Результатами успішного впровадження такої системи є контроль не тільки над накладними витратами, а й над трьома основними фінансовими показниками підприємства: прибутком, рентабельністю і віддачею на капітал (ROI) [5].

Крім того, успішне впровадження системи бюджетування дає можливість виявити вплив на ці показники дій кожної служби, причому цей аналіз можна проводити аж до рівня робочого місця. Таким чином виявляється ефективність роботи співробітників.

Наук. керівн. Матвієнко-Біляєва Г. Л.

Література: 1. Попов В. М. Бизнес фирмы и бюджетирование потока денежных средств [Текст] : учебник / Попов В. М., Ляпунов С. И., Воронова Т. А. – М. : Финансы и статистика, 2009. – 408 с. 2. Цветков М. Бюджетирование как реальный инструмент управления бизнесом [Текст] / М. Цветков // Экономический анализ, теория и практика. – 2008. – № 8. – С. 10–12. 3. Пушкарев Е. О "мягком" и "жестком" бюджетировании [Электронный ресурс] / Е. Пушкарев. – Режим доступа : http://www.cfin.ru/management/finance/budget/hard_soft_budget.shtml. 4. Дорман В. Н. Совершенствование управления затратами предприятия посредством углубления процессов бюджетирования [Текст] / В. Н. Дорман, Т. С. Близнюк // Финансовый менеджмент. – 2003. – № 5. – С. 55–56. 5. Мэй Маргарет. Трансформирование функции финансов: [Текст] / Мэй Маргарет ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 232 с.

УДК 005.332.4

Гончарук А. О.

Магістр 2 року навчання
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

МЕТОДИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Розглянуто основні методи підвищення конкурентоспроможності підприємства в умовах сучасної економіки. Розроблено та запропоновано комплексний механізм реалізації конкурентних переваг підприємства, яке спеціалізується на наданні послуг.

Аннотация. Рассмотрены основные методы повышения конкурентоспособности предприятия в условиях современной экономики. Разработан и предложен комплексный механизм реализации конкурентных преимуществ предприятия, которое специализируется на предоставлении услуг.

Annotation. The article describes the main methods for improving competitiveness in today's economy. A comprehensive mechanism to implement competitive advantages of an enterprise specializing on providing services is developed and proposed.

Ключові слова: конкурентоспроможність, сфера послуг, підприємства сфери послуг.

Сучасна економіка встановлює чіткі вимоги до підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств: необхідне негайне реагування на зміни в господарській ситуації з метою підтримання стабільного фінансового стану і незмінного поліпшення організації виробництва згідно зі зміною кон'юнктури ринку, на тлі чого відбувається всебічне покращення характеристик конкурентоспроможності підприємств [1; 2]. Саме тому одним із найважливіших питань є підвищення ефективності використання сучасних інструментів у процесі забезпечення конкурентоспроможності на ринку послуг.

Дослідженню питання управління конкурентоспроможністю займалися Воронкова А. А., Олексенко Р. І. та ін. Сутність конкурентоспроможності досліджували Зайнчуковська О. А., Зборіна І. М. та ін. На основі аналізу наукових робіт [1 – 4] стосовно зазначеного питання було з'ясовано, що розробки і впровадження механізму підвищення конкурентоспроможності потребують подальших досліджень.

Мета дослідження полягає у виявленні ключових етапів розробки методів підвищення ефективності використання сучасних інструментів у процесі забезпечення конкурентоспроможності на ринку послуг.

© Гончарук А. О., 2014



На сучасному етапі на ринку послуг стрімко зростають вимоги споживачів, що свідчить про наростання конкурентної боротьби, зміцнення позицій конкурентів і скорочення термінів на впровадження інноваційних технологій.

Стійке зростання конкурентоспроможності підприємства і, як наслідок, посилення конкурентних позицій на ринку неможливі без ретельно проробленої організаційно-економічної моделі управління конкурентоспроможністю підприємства сфери послуг, заснованої на комплексному механізмі реалізації його конкурентних переваг [4]. Далі буде розглянуто модель, запропоновану автором, що складається з п'яти етапів, які зображені на рисунку.

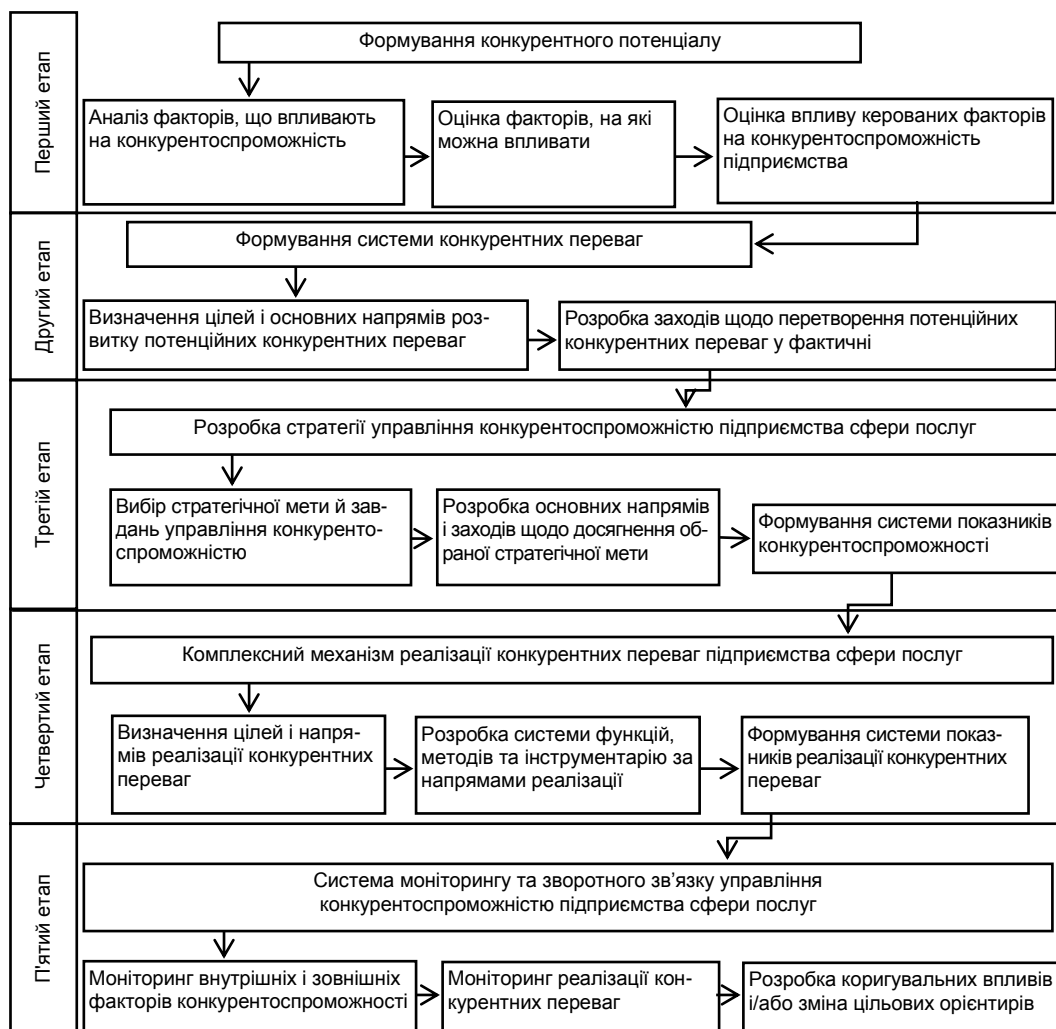


Рис. Організаційно-економічна модель управління конкурентоспроможністю підприємства сфери послуг

На першому етапі проводиться комплексний аналіз і оцінка факторів, які можуть вплинути на конкурентоспроможність підприємства, з метою визначення факторів, на які може впливати підприємство, для підвищення власної конкурентоспроможності. Для кожного підприємства такі фактори суто індивідуальні й потребують глибокого дослідження та оцінки, щоб вміти ними керувати. За підсумками даного етапу на базі виявлених керованих факторів підприємство формує систему конкурентних переваг, розвиток яких може сприяти підвищенню конкурентоспроможності підприємства.

Другий етап включає в себе визначення пріоритетних напрямів посилення потенційних конкурентних переваг, які за допомогою спеціально розроблених заходів будуть переведені в розряд реалізованих переваг.

На третьому етапі визначаються пріоритетні цілі, завдання та напрями розвитку конкурентоспроможності підприємства. Розробляються стратегії управління конкурентоспроможністю підприємства, заходи для їх реалізації, а також організовується система показників конкурентоспроможності.

На перших трьох етапах розробляється стратегія підвищення конкурентоспроможності підприємства сфери послуг через реалізацію конкурентних переваг на четвертому етапі.

Наступний етап полягає у створенні комплексного механізму реалізації конкурентних переваг компанії. На даному етапі розробляється система методів та інструментів для кожного напрямку



реалізації конкурентних переваг підприємства згідно з ключовими положеннями стратегії підвищення конкурентоспроможності, а також формуються механізми оцінки та система показників реалізації конкурентних переваг. Одним із ключових факторів для швидкого розвитку і збільшення конкурентних переваг підприємства є необхідність запровадження найбільш інноваційних організаційних методів.

На останньому етапі проводиться моніторинг стану конкурентоспроможності компанії, рівня реалізації конкурентних переваг у процесі діяльності. За підсумками моніторингу, залежно від отриманих результатів і стану ринку, створюється система коригувальних дій або зміна стратегічних орієнтирів розвитку підприємства.

На сьогодні існує величезна кількість моделей управління конкурентоспроможністю підприємства. Кожна з них дає можливість отримати відповіді на певні питання. Наведена модель управління конкурентоспроможністю підприємства відображає послідовність конкретних дій, які дозволяють оптимізувати процеси управління. У її складі використовуються механізми, що враховують основні характеристики підприємства, його структуру, фінансовий стан і становище підприємства на споживчому ринку, це дозволяє виявляти й використовувати найбільш перспективні потенційні конкурентні переваги, підвищуючи ефективність застосовуваних заходів. Також важливим фактором є наявність системи показників і моніторингу реалізованих конкурентних переваг і можливість залежно від отриманих результатів здійснення коригувальних дій. Завдяки цьому, дана модель дозволить значно підвищити ефективність управління конкурентоспроможністю підприємства та підтримувати її на бажаному рівні.

Таким чином, у процесі запровадження запропонованого комплексного механізму реалізації конкурентних переваг підприємства сфери послуг передбачається підвищення рівня його конкурентоспроможності, всебічний розвиток підприємства і формування передумов для довгострокової успішної роботи.

Наук. керівн. Гонтарева І. В.

Література: 1. Воронкова А. А. Концепція управління конкурентоспроможним потенціалом підприємства / А. А. Воронкова // Економіст. – 2007. – № 8. – С. 14–17. 2. Олексенко Р. І. Методичні підходи до формування конкурентоспроможності підприємства / Р. І. Олексенко // Держава і регіони. – 2007. – № 2. – С. 172–174. 3. Зайнчукская О. А. Конкурентоспособность предприятий сферы услуг на современном этапе / О. А. Зайнчукская // Вісник СевНТУ : зб. наук. пр. – 2010. – Вип. 109. – 2010. – С. 43–48. 4. Зборіна І. М. Сутність категорії "Конкурентоспроможність підприємства" / І. М. Зборіна // Проблеми управління. – 2011. – № 2 (39). – С. 121–124.

УДК 005.196

Ставицька К. А.

Магістр 2 року навчання
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ КОГНІТИВНОГО ПРАЦІВНИКА

Анотація. Проаналізовано тенденції розвитку моделі людини, що використовуються в менеджменті. Виконано аналіз змін сутнісних ознак моделей працівника під впливом інформатизації та інтелектуалізації праці. Обґрунтовано необхідність формування нової моделі, придатної для використання в когнітивному суспільстві.

Аннотация. Проанализированы тенденции развития модели человека, которые используются в менеджменте. Выполнен анализ изменений существенных признаков моделей работника под влиянием информатизации и интеллектуализации труда. Обоснована необходимость формирования новой модели, подходящей для использования в когнитивном обществе.

Annotation. The trends of development of human models which are used in management are analyzed. The analysis of the changes in essential features of employee models under the influence of informatization and intellectualization of labour was conducted. The necessity of developing a new model, suitable for use in cognitive society is substantiated.

Ключові слова: поведінка, активність, модель, когнітивний працівник.

З кожним роком вчені та практики все більше помічають, що джерела трудової активності працівника змінюються: іноді вони збагачуються, стають більш багатограними, іноді в їх складі з'являються попередні, вже перевірені практикою. Ефективність управління розвитком персоналу

© Ставицька К. А., 2014



забезпечується не лише виявленням новітніх рушійних сил його трудової поведінки, а й вмінням ними користуватися, орієнтуючись на унікальність кожного співробітника. Актуальність подальших досліджень інструментів впливу керівника на підлеглих зумовлена об'єктивним процесом поступового володіння цивілізацією нових моделей побудови суспільства. Сьогодні світ впевнено переходить від суспільства знань до когнітивного суспільства, головним ресурсом якого є не інформація й наявні знання, а здатність людини швидко їх генерувати і практично використовувати.

У зв'язку з означеним, метою даного дослідження є аналіз і узагальнення основних тенденцій зміни суттєвих джерел активізації трудової поведінки персоналу на зламі епох.

Аналіз наукових джерел [1 – 3] показав, що вчені зацікавлені в обґрунтуванні методичних підходів до визначення джерел активності людини як особистості, яка володіє специфічними здібностями і здатністю до творчості. Їх практичне використання залежить від здатності керівників колективів діагностувати когнітивний потенціал своїх підлеглих.

Практика свідчить, що характер праці істотно змінюється, зростає її оригінальність, інформатизація, збільшується питома вага персоналу, що володіє унікальними інтелектуальними ресурсами. Оскільки персонал залишається головним економічним ресурсом виробничих організацій, керівники повинні бути зацікавлені у створенні умов для своєчасного опанування нових моделей людини, переходу від переважно рутинної, шаблонної праці до інтелектуально насиченої, творчої, креативної.

Наявність великої кількості моделей людини може викликати розгубленість у науковців і менеджерів. І тут є сенс прислухатися до думки відомого фахівця в даній галузі науки Г. Мінцберга: "Ми повинні бути готові використати будь-які з інструментів або всі одночасно в процесі виникнення різних потреб. Замість того, щоб стояти перед необхідністю вибору між правдоподібними, але конфліктуючими теоріями, які претендують на те, щоб описати те саме явище, ми можемо прийняти кожен з них, але в її власному контексті" [2]. Погодившись зі словами вченого, можна, по-перше, виділити для дослідження ті риси працівника, що найбільше підходять для умов сучасних прогресивних організацій, по-друге, зосередитись на визначенні можливостей введення в дію когнітивних здібностей особистості. Аналіз публікацій [4] дозволив зробити висновок, що на даному етапі глобальних змін чинників, які забезпечують життєдіяльність і розвиток виробничих організацій, абсолютно іншим постає професійний портрет працівника, перелік його особистісних і ділових якостей [5]. Візуальне порівняння метаморфоз, що відбуваються в соціально-психологічних і трудових характеристиках працюючої людини наведено на рисунку.

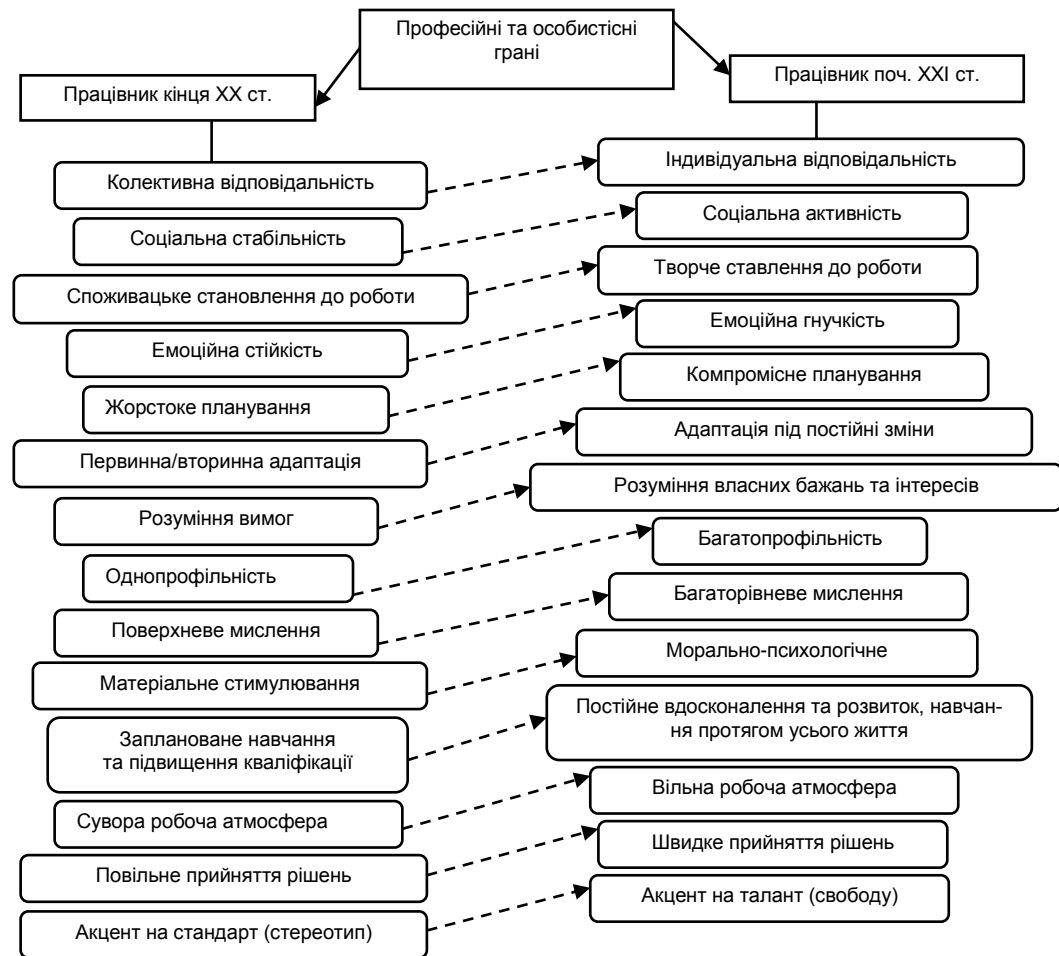


Рис. Розвиток соціально-трудоових характеристик працівника



Еволюція суспільства спричиняє зміни парадигм моделі працівника людини, його особистісно-професійних якостей. Якщо раніше ці зміни мали періодичний характер, то тепер вони стали перманентними [6].

Із наведеної схеми видно, що особистісні та професійні грані працівника XXI століття якісно змінилися й розширилися порівняно зі своїм попередником. Слід розглянути детальніше ці зміни.

Уточнюючи перехід до індивідуальної відповідальності, слід звернути увагу на той факт, що вона стосується особистісної компоненти людини. Конкурентне середовище все більше насичує життя та кар'єру непередбачуваними ситуаціями, тому успішність і досягнення людини, швидкість просування до поставленої мети частіше залежить від неї особисто, а не від власника робочого місця чи менеджера.

Соціальна активність, здатність легко встановлювати нові контакти стають невід'ємною частиною ділової кар'єри сучасного працівника. Безперешкодний доступ до спілкування – важлива складова взаємодії персоналу, що виражається в мобільності й постійному використанні мережі Інтернет. Комунікації розширюються, видозмінюються, втрачають застарілі риси, стають всепоглинаючими і за рахунок цього – ефективнішими.

Зміна споживацького ставлення до праці творчим передбачає, що особистість, у першу чергу, орієнтується на корисність своїх справ, а не на вигоду. Еталон оцінювання індивідом своєї діяльності з "мені повинні за те, що я роблю" змінюється на "як я роблю, так і отримую". Творча праця передбачає постійний пошук нових рішень, нових постановок завдань, активне варіювання функцій, самостійність і неповторність руху до бажаного результату, а не шаблонне виконання завдань [7].

Емоційна гнучкість – один із чинників адаптивності особи. Вона особливо важлива для керівних посад, хоча з часом стає необхідною рисою будь-якого працівника, який може отримати статус формального або неформального лідера. Лідери, що мають емоційну гнучкість, здатні користуватися різними інструментами впливу на активність партнерів і підлеглих. Вони виважено реагують на зміни в роботі, які часто супроводжуються тривогою, невдоволенням і опором підлеглих. Позбавлений же емоційної гнучкості керівник зневажливо ставиться до побоювань і почуттів інших, не приймає дискусій, колективного прийняття рішень, тоді як емоційно адаптивний не дозволяє побоюванням зупинити себе або змусити звернути з обраного курсу [7].

Жорстке планування діяльності ефективним було в період несуттєвого впливу зовнішніх чинників. За умови стабільної діяльності зайва варіативність завдань здатна призвести до хаосу. У сучасних же умовах господарювання навіть оперативне планування вимагає гнучкості й компромісу. Зростає роль здатності до генерування варіантів вирішення проблем, їх упорядкування за терміновістю та витратами. Тому все частіше виникає проблема вміння швидко й ефективно знаходити компромісні рішення.

Відбуваються суттєві зміни і в тривалості адаптаційного періоду діяльності. Якщо раніше для опанування оновленого трудового середовища працівник мав певний час, то сьогодні від постійно перебудовує в режимі адаптації. При цьому великого значення набуває впевненість у позитивних наслідках змін і своєчасна реакція на них для збереження результативної діяльності.

Розуміння працівником власних бажань та інтересів породжує здорову мотивацію, набагато ефективнішу, ніж за шаблонних реакцій на дії керівника. Знаючи свої амбіції та вмюючи управляти ними, можна спрямувати особистий успіх і успіх компанії в одному напрямі, що значно максимізує корисність.

Сьогодні і в найближчому майбутньому працедавці чекають від співробітників багатопрофільності, володіння сучасними методиками, вміння стратегічно мислити. Стає недостатнім мати вузькоспеціальну компетентність, навіть якщо вона реалізується на рівні автоматизму. Нові умови роботи вимагають комплексності компетентності, що робить працівника унікальним і результативним.

Необхідність багаторівневого мислення потребує використання системного підходу, врахування різних логічних і організаційних аспектів прийняття рішень. Працівник у процесі ухвалення рішення повинен охопити розумінням не лише чинники, відображені на поверхні (ті, що очевидні), але й приховані, варіативні (форс-мажори тощо).

У працівників з'являються нові цінності, і не лише матеріальні. Поступово споживацьке ставлення до життя відходить на задній план. Представники нового покоління працівників прагнуть інвестувати гроші не тільки заради прибутку, а й заради морального задоволення. Поступово розширюється спектр потреб вищого рангу (визнання, саморозвитку) [1].

Постійне вдосконалення і розвиток, навчання протягом усього життя змінюють сприйняття набуття знань і навичок як етапу, перетворюючи його на безперервний процес. Усе частіше працівники задаються питанням "навіщо припиняти розвиток, адже до вершини ще так далеко". На цьому і сфокусувала свою увагу молода наука акмеологія, яка успішно розвивається.

Атмосфера в колективі – це не мета, а засіб досягнення результатів. Під вільною атмосферою мається на увазі не відсутність субординації, дисципліни, вимогливості і твердості, а наявність тих моментів, які примушують людину йти на роботу з посмішкою і працювати, не втрачаючи гарного настрою. Працівник, який знає, що за умови добросовісної праці він зможе більше часу присвятити відпочинку буде більше змотивований на результат.



На цьому етапі ухвалення рішень стає щоденним компонентом діяльності і практично завжди пов'язане з ризиком: вибрати один конкретний спосіб дій, сказати "ні" багатьом іншим варіантам. Щоб здійснювати це швидко і при цьому зважено, треба пам'ятати декілька правил:

- слід чітко обмежити коло питань, щодо яких приймається рішення;
- ухвалення рішення означає прийняття на себе відповідальності;
- необхідно володіти достатнім обсягом інформації для ухвалення рішення;
- думка колег відіграє важливу роль;
- відсутність страху, паніки і стресу допоможе бути об'єктивнішим;
- ухвалення рішення важливіше від поточних справ.

Акцент на талант останнім часом обумовив появу професійного терміна "талант-менеджмент", що часто розглядається як новий напрям "війна за таланти". Як відомо, такий ресурс, як талант, є одним із найбільш рідкісних, хоча й схильним до примноження і розвитку. Тому компанії зацікавлені не лише в залученні талановитих співробітників, але й у формуванні їх прихильності організації. Стосовно таких підлеглих керівник повинен користуватися не формальною постановкою завдань, а провокацією їх ідей та ініціативи [8].

Наведений аналіз характеристик джерел активізації поведінки працівника людини дозволяє зробити висновок про необхідність збагачення знань керівників колективів, необхідних для успішного вирішення щороку більшого переліку управлінських завдань, збагачення інструментів впливу на підлеглих. При цьому функція управління кадрами доповнюється функцією управління людськими ресурсами, яка передбачає підвищення ролі та значущості працівників з високим творчим потенціалом, капіталізації їх унікальних здібностей.

Наук. керівн. Дороніна М. С.

Література: 1. Васильчук Ю. А. Эпоха НТР и развитие личности / Ю. А. Васильчук // Личность. – 1999. – № 3. 2. Минцберг Г. Школы стратегий / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел ; пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2001. 3. Радаев В. В. Экономическая социология. Курс лекций : учебн. пособ. / В. В. Радаев. – М. : Аспект-Пресс, 1998. – 368 с. 4. Кирхлер Э. Психологические теории организации / Э. Кирхлер, К. Майер-Перси, Е. Хофман // Психология труда и организационная психология. Т. 5. – Х. : Изд. "Гуманитарный центр", 2005. – 312 с. 5. Бычков В. Идеальный работник в 2020 году. Предсказания Института будущего: рабочие навыки, которые потребуются в 2020 году [Электронный ресурс] / В. Бычков. – Режим доступа : <http://freeology.ru/stati/perfect-worker-in-2020.html>. 6. Васильчук Ю. А. Социальное развитие человека в XX веке / Ю. А. Васильчук // Общественные науки и современность. – 2001. – № 4. 7. Говард Гросвенор. Работник будущего: Портрет личности [Электронный ресурс] / Говард Гросвенор. – 2008. – Режим доступа : <http://www.astera.ru/news/?id=56215>. 8. Онлайн-журнал "8 часов" Работник будущего свобода и независимость [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.8hours.ru/magazine/2012/07/article/5>.

Кобринська С. А.

УДК 005.32:331.101.3

Студент 4 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНЮВАННЯ ТА ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГОВОЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Анотація. Проаналізовано основні особливості оцінки об'єктів маркетингової інтелектуальної власності та розглянуто ефективні стратегії просування нового товару під уже відомою торговою маркою.

Аннотация. Проанализированы основные особенности оценки объектов маркетинговой интеллектуальной собственности и рассмотрены эффективные стратегии продвижения нового товара под уже известной торговой маркой.

© Кобринська С. А., 2014

ISO

"Управління розвитком", № 3 (166) 2014

Annotation. The main features of the estimation of marketing intellectual property objects are analyzed and effective strategies of promoting a new product under the well-known trademark are examined.

Ключові слова: маркетингова інтелектуальна власність, бренд, оцінювання, торгова марка, стратегія просування.

Оцінка вартості прав на конкретний об'єкт маркетингової інтелектуальної власності (ІВ) в конкретному випадку їхнього використання є досить складною процедурою й у кожному випадку вимагає унікального вирішення завдання.

Маркетингова інтелектуальна власність – закріплені законом права на результати творчої інтелектуальної діяльності з метою створення унікального образу продукту та його просування на ринок у стратегічному аспекті.

Значний внесок у розвиток методології оцінювання маркетингової інтелектуальної власності зробили такі вчені: Цибульов П. М., Скоков М. І., Козирев А. Н., Симанович Л. Н., Зінов В. Г., Валдайцев С. В., Ситдикова Р. І., Сутурин М. А. та ін.

Мета даної роботи – узагальнення та вдосконалення теоретико-методичних положень щодо особливостей оцінки та формування стратегії розвитку об'єкта маркетингової інтелектуальної власності в ринкових умовах господарювання.

Принципи оцінювання маркетингової ІВ:

- зрозумілості сутності бренда;
- комплексності та повноти інформації;
- корисності використання бренда;
- тривалості використання;
- обліку середньогалузевих тенденцій;
- відповідності цінності бренда та якості товару;
- залежності сутності бренда від основних характеристик товару.

Прийоми, що застосовуються для визначення вартості прав на об'єкти інтелектуальної власності, можна поділити на три групи: підходи, методи і методики. Підходи дають принципи визначення вартості. Методи визначають процедуру розрахунку вартості. Методики розглядають застосування того чи іншого методу стосовно конкретних об'єктів інтелектуальної власності та конкретних цілей розрахунку.

Існує три загально визначених підходи до оцінювання прав на об'єкти інтелектуальної власності: витратний підхід, порівняльний (ринковий) підхід, дохідний підхід. Витратний підхід (підхід на основі активів) ґрунтується на припущенні, що вартість об'єкта інтелектуальної власності дорівнює вартості витрат на його створення, доведення до робочого стану й амортизацію. Порівняльний (ринковий) підхід до оцінювання вартості прав на об'єкти інтелектуальної власності передбачає використання прийому порівняння продажів. Сутність підходу полягає в порівнянні об'єкта, що оцінюється, з аналогічними за призначенням, якістю і корисністю об'єктами, які були продані на цей час на аналогічному ринку. Дохідний підхід передбачає, що ніхто не стане вкладати свій капітал у придбання того чи іншого об'єкта інтелектуальної власності (ОІВ), якщо такий самий дохід можна одержати будь-яким іншим способом. Суть підходу полягає в тому, що вартість прав на ОІВ визначають як функцію доходу, що може принести використання даного ОІВ у майбутньому [1, с. 217].

Залежно від підвищення чи зниження справедливої ринкової вартості оцінюваного об'єкта або права підприємство повинно обрати подальшу стратегію розвитку торгової марки підприємства (таблиця).

Таблиця

Можливі стратегії розвитку бренда

Результат динаміки вартості МІВ	Можливі стратегії розвитку підприємства
Позитивний	Дотримання наявних стратегій розвитку підприємства. Розширення асортименту продукції. Розширення цільової аудиторії
Негативний	Аналіз стратегії та усунення її недоліків. Проведення PR-кампаній. Вкладення інвестицій у рекламу. Проведення акцій та введення системи знижок для постійних покупців. Використання нових засобів реклами (друкованої преси, телебачення або Інтернету)

За умови негативного результату динаміки потрібно приділити велику увагу плануванню та зміні стратегії. Інколи у практиці доцільно використовувати декілька стратегій одночасно, тобто змішувати їх. Але загалом слід розуміти, що вибір стратегії є одним із найважливіших етапів на шляху до створення та розвитку нової торгової марки. Від нього залежить подальший її шлях, конкурентоспроможність, успішність на ринку, що, у свою чергу, безпосередньо відображається на



прибутковості підприємства загалом. Марочна політика є відображенням стратегії, вибраної певною компанією на конкретному ринку.

Гарні шанси на розвиток має компанія, яка користується "парасольковою" стратегією. Ця стратегія передбачає розподіл гудвілу (суми нематеріальних активів підприємства), який заробила корпоративна марка поміж продуктами, що мають ті ж самі позначки. У ролі парасолькового бренду може виступати фірмова назва. Так, фірма Проктер енд Гембл має безліч торгових марок (Тайд, Блендамед, Фейрі, Олвейз та ін.), "парасолькою" для яких служить назва фірми. У даному випадку головною метою є те, щоб імідж, який переноситься, передається, відповідав продукту, на який він розповсюджується. Інша перевага цієї стратегії полягає в тому, що виробникові буде набагато легше налагодити дистрибуцію нового товару. Так, торгова мережа скоріше візьме на реалізацію новий продукт, який випустили під вже відомим брендом, аніж зовсім нову нерозкручену торгову марку [2, с. 423].

Ще однією стратегією, яка сприятиме розвитку підприємства, є стратегія ліцензування. Як тільки торгова марка виробника чи продукту заробила добру славу, визнання серед своїх покупців, вона починає розділятися та перетворюється на сімейство марок. Продукти, які можуть підійти до іміджу марки, різняться найчастіше технологіями виготовлення чи використання каналів розповсюдження. Якщо нові члени сімейства марки лише через недостатній рівень "ноу-хау" не підпадають під горизонтальну диверсифікацію свого підприємства, незадіяний потенціал каналів збуту чи зовнішніх служб може бути використаний шляхом продажу товару невласного виробництва під власним товарним знаком. Якщо ж необхідний новий канал збуту, то торгова марка може отримати ліцензію на потрібному підприємстві. У такому випадку партнерові надається право за дотримання певних рамкових умов використовувати торгову марку для виробів, які початковий власник знаку не виробляє і не представляє. На сьогодні ця схема торгівлі має велике значення для ринку парфумів (Adidas, Boss, Davidoff, Pierre Cardin)

Процесу вибору стратегії створення торгової марки слід приділяти велику увагу, оскільки він відіграє дуже важливу роль під час розробки нового продукту. Вдало обрана стратегія є однією із запорок подальшого успішного розвитку товару, швидкого перетворення торгової марки на бренд. Під час прийняття рішення щодо використання певної стратегії необхідно враховувати переваги та недоліки кожної зі стратегій, наявні умови та визначати плани, сподівання на майбутнє.

Наук. керівн. Ріпка Д. О.

Література: 1. Валдайцев С. В. Оценка интеллектуальной собственности / С. В. Валдайцев. – М. : Изд. "Экономика", 2009. – 420 с. 2. Кендюхов О. В. Стратегия эффективного брендинга / О. В. Кендюхов. – К. : ІнЮре, 2009. – 500 с.

Кавчак І. Р.

УДК 336.71

Магістр 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА СТАДІЇ ЗРІЛОСТІ ТА ЗАНЕПАДУ ЙОГО ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ

Анотація. Розглянуто фактори, що визначають фінансовий ризик залежно від стадій життєвого циклу підприємства. Запропоновано методичний підхід до діагностування рівня фінансового ризику у короткостроковому аспекті.

Аннотация. Рассмотрены факторы, определяющие финансовый риск в зависимости от стадий жизненного цикла предприятия. Предложен методический подход к диагностированию уровня финансового риска в краткосрочном аспекте.

Annotation. The article examines the determinants of financial risk, depending on the life cycle of the enterprise. A methodological approach of diagnosing the level of financial risk in the short term is proposed.

Ключові слова: фінансовий ризик, рівень фінансового ризику, стадія життєвого циклу підприємства, фактори ризику.

© Кавчак І. Р., 2014



На сучасному етапі розвитку ринкової економіки в Україні важливою та життєво необхідною є проблема забезпечення фінансової безпеки підприємства. Особливо ця проблема загострюється в періоди фінансової кризи. Підприємство за своїм визначенням є одним із найбільш надійних інститутів суспільства, становить основу стабільності його економічної системи. При цьому питання управління підприємницькими ризиками, забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства мають першорядне значення і повинні бути невід'ємним елементом фінансової стратегії та тактики організації.

Зазначеній проблемі присвячено дослідження багатьох провідних вітчизняних вчених, серед яких можна виділити праці таких науковців, як: Ареф'єва О. В., Барановський О. І., Бланк І. О., Вітлінський В. В., Внукова Н. М., Сєдов І. О. [1 – 6]. Проте недостатньо, на думку автора, приділено уваги взаємозв'язку між загрозами, що формують фінансові ризики діяльності суб'єкта підприємництва та стадією його життєвого циклу. Аналіз означених публікацій свідчить, що з огляду на можливості практичної реалізації становить інтерес методичний підхід до управління фінансовими ризиками підприємства, який запропоновано у роботі [6].

Метою роботи є формування методичних рекомендацій щодо оцінювання фінансових ризиків суб'єкта підприємництва на основі апробації методичного підходу [6], що ґрунтується на врахуванні стадії його життєвого циклу за статистичними даними результатів фінансової діяльності ПАТ "Укргазвидобування" за 2010 – 2012 рр.

Особливість означеного підходу полягає у тому, що його інструментарій дозволяє враховувати значущість впливу однакових факторів ризику на діяльність підприємства залежно від особливостей його функціонування за стадіями життєвого циклу. Структурування таких особливостей подано у табл. 1.

Таблиця 1

Особливості діяльності підприємства на різних етапах його життєвого циклу

Етап життєвого циклу	Економічні особливості	Організаційні особливості	Залежність від	
			зовнішніх факторів	внутрішніх факторів
Зародження	Велика частка залучених коштів, великий рівень фінансового ризику, низькі показники рентабельності	Поступове проникнення на ринок, встановлення зв'язків із кредиторами та постачальниками	Сильна	Слабка
Зростання	Оптимальний рівень фінансового ризику, високий виробничий ризик, високі показники рентабельності	Інтенсивна модернізація, зростання якості продукції	Помірна	Помірна
Зрілість	Оптимальний сукупний ризик, високі показники рентабельності, зниження оборотності оборотних активів	Повна зайнятість усіх ресурсів, зношеність основних фондів	Слабка	Сильна
Занепад	Високий сукупний ризик, низькі показники рентабельності, оборотності та платоспроможності	Втрата довіри кредиторів та постачальників	Сильна	Сильна
Критерії оцінювання рівня фінансового ризику підприємства на стадії зрілості та занепаду				
Рівень фінансового ризику	Коефіцієнт покриття основних засобів (Кпоз)	Динаміка обсягу продажів	Динаміка оборотності оборотних активів	
мінімальний	$K_{поз} \geq 1$	$Q(t) = Q_0 + a \times t$	$OBoa(t) = OBoa_1 + a \times t$	
середній	$K_{поз} \geq 1$	$Q(t) = Q_0 + a \times t$	$OBoa(t) = OBoa_1 - a \times t$	
високий	$K_{поз} \leq 1$	$Q(t) = Q_0 - a \times t$	$OBoa(t) = OBoa_1 - a \times t$	
прояв фінансового ризику	$K_{поз} < 1$	$Q(t) = Q_0 - a \times t$	$OBoa(t) = OBoa_1 + a \times t$	

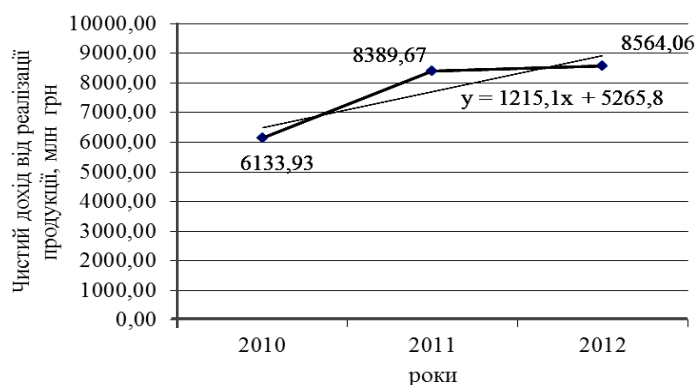
Як видно із табл. 1, на різних стадіях життєвого циклу підприємства однакові фактори мають різну силу впливу, а, отже, й на його стабільність впливають різні види фінансового ризику. Тому критерії оцінювання рівня фінансового ризику підприємства мають базуватися на циклічності розвитку підприємства.

З огляду на те, що на даний час в Україні більшість крупних підприємств знаходяться на стадії зрілості або спаду, доцільним є провести апробацію наведеного методичного підходу за даними фінансової звітності ПАТ "Укргазвидобування", результати якої подано у табл. 2.

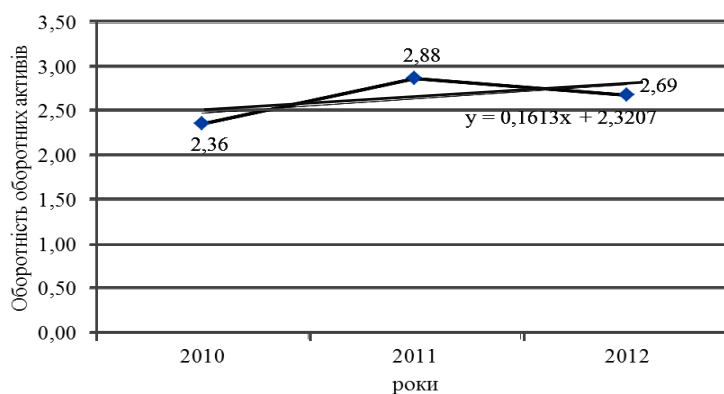
**Результати оцінювання рівня фінансового ризику діяльності
ПАТ "Укргазвидобування"**

Роки	Критерії оцінки					Рівень фінансового ризику
	Коефіцієнт покриття основних засобів	Динаміка показників				
		Об'єм продажів		Оборотність оборотних активів		
2010	$0,90 \leq 1$	$Q_{2010} > Q_{2009}$	$Q(t) = Q_0 + a \times t$	$ОБ_{оа}2010 > ОБ_{оа}2009$	$ОБ_{оа}(t) = ОБ_{оа}1 + a \times t$	Прояв ситуацій фінансового ризику
2011	$0,75 \leq 1$	$Q_{2011} > Q_{2010}$	$Q(t) = Q_0 + a \times t$	$ОБ_{оа}2011 > ОБ_{оа}2010$	$ОБ_{оа}(t) = ОБ_{оа}1 + a \times t$	Прояв ситуацій фінансового ризику
2012	$0,78 \leq 1$	$Q_{2012} > Q_{2011}$	$Q(t) = Q_0 + a \times t$	$ОБ_{оа}2012 < ОБ_{оа}2011$	$ОБ_{оа}(t) = ОБ_{оа}1 - a \times t$	Прояв ситуацій фінансового ризику

Графічне зображення динаміки запропонованих показників для оцінки рівня фінансового ризику подано на рис. 1 та 2.



**Рис. 1. Динаміка зміни об'ємів реалізації продукції
ПАТ "Укргазвидобування"**



**Рис. 2. Динаміка оборотності оборотних активів
ПАТ "Укргазвидобування"**

Виходячи з даних табл. 2, слід зазначити, що протягом 2010 – 2012 рр. простежується нестабільна тенденція коефіцієнта покриття основних засобів. Найбільш наближеним до нормативного його значення спостерігається у 2010 році. Проте слід зазначити, що дана ситуація є цілком обумовленою, враховуючи, що даному підприємству притаманна "важка" структура активів. Оборотно́ість оборотних активів протягом 2010 – 2011 рр. збільшується, проте у звітному році показник є

меншим за попередній. Об'єми продажів мають стабільно позитивну тенденцію до збільшення, що, безумовно, є позитивним явищем у діяльності підприємства.

Таким чином, спираючись на означені тенденції, можна зробити висновок, що на підприємстві ПАТ "Укргазвидобування" протягом 2010 – 2012 рр. рівень фінансового ризику є несуттєвим.

Отже, результати апробації методичного підходу до оцінювання фінансових ризиків діяльності суб'єктів підприємництва дозволяє зробити висновок щодо доцільності його застосування в управлінську діяльність ризик-менеджерів, оскільки він є простим, проте достатньо інформативним інструментарієм визначення рівня фінансових ризиків підприємства, який не потребує значних трудових витрат та доповнення інформаційної бази надлишковими даними управлінського обліку.

Наук. керівн. Медведєва І. Б.

Література: 1. Арефьєва О. В. Планування економічної безпеки підприємств / О. В. Арефьєва, Т. Б. Кузенко. – К. : Європейський ун-т, 2004. – 170 с. 2. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) : монографія / О. І. Барановський. – К. : КНТЕУ, 2004. – 759 с. 3. Бланк І. А. Управление финансовыми рисками / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2005. – 600 с. 4. Вітлінський В. В. Аналіз моделювання та управління економічним ризиком : навч.-метод. посібн. / В. В. Вітлінський, П. І. Верченко. – К. : КНЕУ, 2000. – 292 с. 5. Внукова Н. М. Економічна оцінка ризику діяльності підприємств: проблеми теорії та практики : монографія / Н. М. Внукова, В. А. Смоляк. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2006. – 180 с. 6. Седов І. А. Формалізація фінансового управління ризиками підприємства : автореф. дис. канд. екон. наук : спец. 08.00.01 "Фінанси, денежне обращение и кредит" / И. А. Седов. – Волгоград, 2004. – 21 с.

УДК 657.21

Маркарян Ю. Е.

Магістр 2 року навчання
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

СУТНІСТЬ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КЕРІВНИКА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ

Анотація. Розглянуто поняття "управлінська діяльність керівника", особливості комунікаційного процесу в організації, запропоновано шляхи вдосконалення управлінської діяльності.

Аннотация. Рассмотрено понятие "управленческая деятельность руководителя", особенности коммуникационного процесса в организации и предложены пути совершенствования управленческой деятельности.

Annotation. The concept of management activities of a director, the features of the communication process in an organization and the ways of improving the administrative activity were studied.

Ключові слова: управління, управлінська діяльність.

Через те, що діяльність керівника в організації займає центральне місце, її дослідження є однією з основних проблем теорії управління.

Серед сучасних вчених, які займаються дослідженням управлінської діяльності, можна виокремити: С. Роббінза, Ф. Хайнсейкера, М. Паутову та ін.

У сучасній літературі існує багато визначень поняття "управління", які дещо відрізняються за формулюванням, але співпадають за сутністю.

За словами класика менеджмента А. Файоля "керувати – значить вести підприємство до його мети, максимально використовуючи наявні ресурси" [1]. Інший класик, П. Друкер, вказував, що "управління – це особливий вид діяльності, який перетворює неорганізований натовп в ефективну, цілеспрямовану і продуктивну групу" [2]. Якщо ж розглядати управління з функціональних позицій, то воно є процесом "планування, організації, мотивації і контролю, який необхідний для формування й досягнення цілей організації" [2].

Управлінська діяльність завжди передбачає самодіяльність і творчість суб'єктів та об'єктів управління. Саме тому управлінські дії спрямовані на врахування всієї багатоманітності законностей і зв'язків, які виникають між учасниками управлінського процесу. Вони потребують розумного використання людських ресурсів в управлінні: врахування індивідуальних, соціально-психологічних, психофізіологічних, мотиваційних особливостей особистості, що сприятиме отриманню



значного соціального, економічного та морального ефекту в організації. Недбале ставлення до психологічних ресурсів може спричинити ескалацію (загострення) суперечностей, непорозуміннь, конфліктів, плінність кадрів тощо.

У процесі управління суб'єкт і об'єкт управління обмінюються інформацією у формі рішень, замислів, ідей, звітів, доповідей, повідомлень. Ось чому є важливою правильною побудова комунікаційного процесу в організації. Схематично цей процес наведено на рисунку.

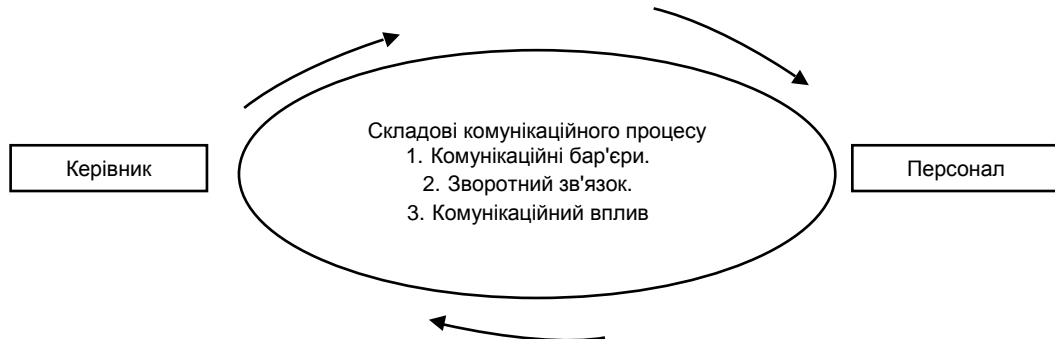


Рис. Особливості комунікаційного процесу в організації

Управління персоналом може бути ефективним тоді, коли в комунікативному процесі особлива увага приділяється зворотному зв'язку.

Соціально-психологічні теорії визначаються як певні закони, а саме:

1. Закон невизначеності сприймання, – одна і та ж інформація або управлінська дія можуть сприйматися різними людьми по-різному залежно від їх психологічних структур.

2. Закон неадекватності сприйняття людини людиною, оскільки людина є складною автономною психологічною системою.

3. Закон неадекватності самооцінки, яка може бути завищеною або заниженою.

4. Закон розщеплення змісту управлінської інформації. У міру руху інформації ієрархічними рівнями організації зміст її відхиляється від початкового.

5. Закон самозбереження. Провідним мотивом людини є намагання захистити себе, зберегти особистий статус, власну гідність [3].

Крім зворотного зв'язку важливо поетапно будувати комунікаційний процес, який умовно можна поділити на 4 стадії:

Забезпечення уваги адресата, тобто забезпечення готовності адресата приймати інформацію. Процес комунікації може розірватися вже на першій стадії, якщо відправник не може подолати конкуренцію повідомлень, під якою розуміють одночасну дію на адресата кількох джерел інформації.

Забезпечення розуміння суті повідомлення. Багато комунікацій на цій стадії зазнають краху, тому менеджер, використовуючи канали зворотного зв'язку, повинен переконатися у розумінні підлеглими суті повідомлення.

Визнання – цей етап передбачає забезпечення готовності адресата підкорятися (виконати те, що вимагається від нього у зв'язку з отриманим повідомленням).

Дія – це останній етап ефективної комунікації. Він передбачає виконання адресатом певних дій на основі повідомлених вимог. Найбільш ефективним засобом реалізації цього етапу є переконання підлеглих у наявності зв'язку між цілями організації та потребами працівників.

Керівник повинен навчитися оцінювати якісну і кількісну сторону своїх інформаційних потреб, а також інших споживачів інформації в організації. Він зобов'язаний визначитися в оптимальному максимумі і мінімумі інформаційних обмінів. Інформаційні потреби залежать значною мірою від цілей керівника, приймаємих ним рішень і характеру показників особистої оцінки роботи, відділів і служб, а також підлеглих.

Керівник завжди повинен пам'ятати, що навіть добре складені плани і найдосконаліша структура організації не мають жодного сенсу, якщо хтось не виконує фактичну роботу організації. І завдання полягає в тому, щоб члени організації виконували роботу відповідно до делегованих їм обов'язків і узгоджуючи з планом.

Наук. керівн. Ковальова В. І.

Література: 1. Александрова Н. В., Коммуникативная компетентность – эффективность в профессии (когнитивно-поведенческая модель социально-психологического тренинга менеджеров и врачей) / Н. В. Александрова, В. А. Тарабанова, Э. Г. Эйдемиллер // Журнал практического психолога. – 2008. – № 7–8. 2. Жуков Ю. М. Коммуникативный тренинг / Ю. М. Жуков. – М. : Гардарики, 2003. – 223 с. 3. http://kykiduki.at.ua/publ/menedzhment/menedzhment_personalu/komunikacii_v_ugravlinnja_personalom/8-1-0-289. 4. Роббинз С. П. Тренинг делового общения для менеджеров. Руководство по управлению кадрами / С. П. Роббинз, Ф. Л. Хансейкер. – М. : ООО "Вильямс", 2007. 5. Паутова М. А. Особенности подготовки менеджеров в аспекте развития коммуникативной компетентности / М. А. Паутова // Материалы международной науч.-метод. конф. : сборник. – Томск, 2007.



Зміст

Антонова А. О. Особливості оцінки фінансового стану підприємства України в умовах глобалізації.....	3
Грабенко Л. О. Удосконалення етапів аналізу основних засобів у бюджетних установах.....	6
Ніженська Ю. А. Особливості аналізу прибутку і рентабельності сільськогосподарських підприємств.....	9
Кандиба К. О. Аналіз ефективності використання основних засобів.....	12
Лисун І. Ю. Економічна суть ліквідності та платоспроможності.....	14
Суханова Є. С. Ситуаційний підхід в організації: особливості та прояви.....	18
Кузьмін Д. А. Сутність економічної безпеки підприємства.....	20
Лащенко В. А. Порівняльний аналіз практичного використання сучасних методик визначення ймовірності банкрутства підприємства.....	22
Валєжна М. С. Аналіз ефективності діяльності банку ПАТ "ПУМБ"	25
Гусарова О. С. Аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами.....	28
Писарева О. А. Особливості факторного аналізу чистого прибутку як основного показника фінансових результатів діяльності ПП "Аскон".....	30
Киренкова В. М. Особливості оцінки руху персоналу підприємства.....	32
Пятківська К. В. Особливості аналізу фінансово-економічної стійкості сільськогосподарських підприємств.....	35
Прокопенко Д. А. Аналіз проблем обліку фінансових результатів в Україні.....	37
Гогой І. Ю. Аналіз і оцінка фінансового стану підприємства.....	39
Мінняйленко К. О. Аналіз організаційної структури промислового підприємства.....	41
Мороз О. А. Оценка уровня экономической безопасности предприятия на основании априорного ранжирования функциональных составляющих	44
Ермоленко Е. А. Актуальные проблемы в обеспечении экономической безопасности государства.....	48
Леонова Ю. А. Сущность понятия "национальная безопасность"	50
Чеканова В. В. Анализ ликвидности банков	52
Розыева М. И. Экспортный потенциал Туркменистана: наращивание производства конкурентоспособной продукции.....	55
Светлічна С. Ю. Перспективи розвитку стратегічного управління на підприємствах.....	57
Снесарь М. М. Сутність та причини виникнення ухилення від сплати податків	59



Юрч І. С. Організація боротьби з "відмиванням" доходів, одержаних злочинним шляхом.....	62
Лубянская А. А. Успешные методы стимулирования	65
Оганян О. А. Механізм обчислення та сплата місцевих зборів.....	67
Півненко А. С. Відшкодування податку на додану вартість: казначейські векселі.....	69
Старцева Н. Б. Доцільність запровадження прогресивної шкали оподаткування доходів фізичних осіб.....	71
Вдовенко В. В. Особливості підбору та відбору персоналу на промисловому підприємстві.....	74
Скаска І. М. Визначення ефективних методів відбору персоналу.....	77
Юрасова Е. В. Застосування технологій підвищення продуктивності праці на підприємстві з урахуванням впливу окремих чинників.....	79
Янусь И. Г. Дауншифтинг как инструмент карьерного продвижения.....	81
Савченко Д. И. Влияние дихотомий на эффективность трудовой деятельности.....	83
Осипенко А. М. Значення та розвиток хедхантингу на вітчизняних підприємствах.....	87
Шовчко Г. В. Класифікація методів мотивації.....	89
Гергель А. Ю. Напрями аналізу якості кредитного портфеля банку.....	92
Вербецька О. О. Комплексне управління активами і пасивами.....	94
Мурга О. О. Аналіз та оцінка кредитоспроможності клієнтів банку.....	96
Юхно К. М. Формування інвестиційного портфеля в процесі вдосконалення інвестиційної політики банку.....	98
Уманець М. В. Напрями розвитку депозитної політики банку.....	101
Ломако Ю. О. Організація процесу управління прибутковістю банку.....	103
Калмикова О. А. Аналіз та оцінка кредитної політики банків України.....	106
Цеховська М. В. Підходи до визначення поняття фінансового стану банку.....	107
Пасько К. О. Основні засоби як відтворення фінансового джерела амортизаційних відрахувань на підприємстві.....	109
Юрченко І. С. Оцінка впливу облікової політики на фінансовий стан підприємства.....	112
Собчук А. С. Мотиваційна складова у формах і системах оплати праці працівників.....	114
Блінов А. В. Побудова структурно-функціональної моделі управління пасивними операціями банку.....	116
Годуненко Н. М. Критичний аналіз підходів до визначення економічної категорії "фінансова безпека банку".....	121

Педан В. А. Визначення показника вартості підприємства з використанням факторного аналізу.....	124
Галушак А. В. Внутриличностные конфликты: формы проявления, виды, факторы разрешения	126
Грабар В. О. Теоретичне обґрунтування доцільності діагностики соціально-психологічних процесів колективу	128
Малмыгина А. Р. Процесс сегментирования в планировании маркетинговой деятельности предприятий.....	130
Гондаренко М. А. Дослідження ефективності реклами в Інтернеті: переваги та недоліки.....	132
Крутікова С. О. Соціокультурні фактори економічного розвитку України.....	135
Селезень Ю. Ю. Дослідження проблем бюджетної політики регіональних органів Пенсійного фонду України.....	137
Одинець Д. О. Удосконалення організації контролю фінансово-господарської діяльності бюджетних установ.....	139
Зайка О. С. Формування рішень щодо доцільності диверсифікації	140
Савченко А. Ю. Бюджетування в системі управління підприємством.....	143
Гончарук А. О. Методи підвищення конкурентоспроможності підприємства	145
Ставицька К. А. Формування моделі когнітивного працівника	147
Кобринська С. А. Особливості оцінювання та формування стратегії розвитку маркетингової інтелектуальної власності	150
Кавчак І. Р. Оцінювання фінансових ризиків діяльності підприємства на стадії зрілості та занепаду його життєвого циклу.....	152
Маркарян Ю. Е. Сутність управлінської діяльності керівника та шляхи її вдосконалення	155