

Харківський національний
економічний університет

**Управління
розвитком**

Збірник наукових робіт

№ **3** (143) 2013

видається щомісячно

Харків · ХНЕУ · 2013

*Засновник і видавець ХНЕУ.
Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації
КВ № 16779–5351 ПР. від 21.05.2010 р.*

*Затверджено на засіданні
вченої ради університету,
протокол № 6 від 21.01.2013 р.*

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

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

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

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

Дорохов О. В. — канд. техн. наук, доцент 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

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 Тузан-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 університета (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

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)

Hofshtabler 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 Autonoma de Nuevo Leon (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

Vulanovic Milos — PhD, Assistant Professor of Finance,

Western New England University (USA)

Wackowski Kazimierz — Prof. nzw. dr hab.

Politechnika Warszawska

John (Jack) William McNeill — PhD, Professor of

Anthropology and Intercultural Studies, Providence

University College

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)758-77-05

Редакція (057)758-77-04

Редактори: **Семенова І. М., Новицька О. С.,**

Бутенко В. О., Пушкар І. П.

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

E-mail: vydav@ksue.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 08.02.2013 р.

Формат 84×108 1/16. Папір MultiCopy.

Ум.-друк. арк. 21,5. Обл.-вуд. арк. 27,09. Зам. № 56.

Ціна договірна.

Видавець і виготовник — видавництво ХНЕУ, 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, 2013.

© Видавництво ХНЕУ,
дизайн обкладинки, 2013.

ОСОБЕННОСТИ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ТИПОВ МЫШЛЕНИЯ

Аннотация. Рассмотрена теория в области применения типа мышления сотрудника как инструмента мотивации персонала на основании деления на аналитиков, прагматиков, реалистов, критиков и идеалистов, приведены наглядные практические применения данного инструмента.

Анотація. Розглянуто теорію в області застосування типу мислення співробітника як інструменту мотивації персоналу на підставі поділу на аналітиків, прагматиків, реалістів, критиків та ідеалістів, наведено наочні практичні застосування цього інструменту.

Annotation. The theory in the field of employee's mind-set application as an instrument of personnel motivation on the basis of dividing into analysts, pragmatists, realists, critics and idealists is considered, the illustrative and the practical application of this tool is given.

Ключевые слова: мотив, мотиватор, аналитик, прагматик, реалист, критик, идеалист.

В условиях рыночных отношений все большее значение в достижении конкурентоспособности предприятия отводится человеческим ресурсам. Привести в действие организованную систему для получения ожидаемого результата можно, оказав на нее определенное влияние управляющего органа или лица. Для того чтобы она начала свое функционирование, необходимо применить определенные инструменты влияния на элементы системы. Одним из таких инструментов является мотивация персонала.

Проблему мотивации изучали такие ученые-исследователи, как: Фридман Л. М., Маркова А. К., Божович Л. И., Леонтьев А. Н., Ильин Е. П., Морозова Н. Г., Матюхина М. В. и др. Несмотря на разнообразие подходов к определению мотивации, большинством авторов она определяется как совокупность, система психологически разнородных факторов, детерминирующих поведение и деятельность человека [1].

Целью данной статьи является рассмотреть главные мотиваторы для людей с разными типами мышления и определить, кого руководителю лучше принять на работу и, соответственно, легче промотивировать.

От того, насколько руководитель удовлетворен работой подчиненного, а последний, в свою очередь, – условиями труда, будет зависеть эффективность работы предприятия, а следовательно и прибыль организации, и заработная плата сотрудника. Для того чтобы эффективно двигаться к цели, руководитель должен не только спланировать и организовать работу, но и побудить людей выполнять ее согласно установленному плану. А в нынешних экономических условиях, когда каждый борется за возможность быть лучшим, необходимо правильно мотивировать подчиненного, чтобы он добросовестно выполнял работу, которая приведет к расцветанию предприятия и удовлетворению его собственных нужд. Но в этой ситуации перед работодателем возникает проблема: люди отличаются друг от друга поведением, темпераментом, способностью воспринимать и реагировать, целями в жизни, поэтому для каждого работника необходим особый подход в вопросе мотивирования.

На поведение сотрудника на предприятии, решение им профессиональных задач и принятие решений, помимо темперамента, влияет его стиль мышления. Так, Н. Самоукина выделяет пять типов мышления: аналитик, прагматик, реалист, критик и идеалист [2]. После описания характеристик каждого из них попытаемся сравнить типы мышления и определить, для кого предприятию выгоднее создать условия работы для наиболее эффективного результата при наименьших затратах.

По мнению Ожегова С. И., аналитик – это человек, умеющий хорошо анализировать, склонный к аналитическому мышлению [3]. Ушаков Д. Н. дает следующее понятие аналитика: это сотрудник, пользующийся анализом при исследовании и решении вопросов [4]. В Современном экономическом словаре приводится такое определение аналитика: это специалист, владеющий методикой экономического анализа, участвующий в проведении анализа [5].

Аналитик имеет ряд характерных черт, среди которых выделяют следующие: любит работать с цифровыми данными и количественными показателями, ссылается на инструкции, документы,



юридические нормы, ориентирован на высокую успешность: пытается достичь высокой профессиональной компетентности.

Прагматик описывается основателем прагматизма В. Джемсом как человек, который выстраивает свою систему поступков и взглядов на жизнь в аспекте получения практически полезных результатов [6]. Прагматик – это новатор, который в работе стремится к получению быстрых и конкретных результатов.

Реалист – это человек, трезво учитывающий в своей практической деятельности реальные условия и возможности; противник не обоснованных, не подготовленных должным образом, а потому не имеющих шансов на успех планов, проектов и иных действий [7].

Для реалиста как сотрудника присущими являются такие характеристики: быстро принимает решения, берет на себя ответственность, в дискуссии ведет себя резко и не терпит возражений. Также он снисходительно относится к недостаткам людей, хорошо их понимает и чувствует.

Сотрудник-критик – это человек, который способен видеть недостатки в работе персонала и всего предприятия в целом раньше других. Поскольку критики бывают конструктивными и деструктивными, то следует отметить, что присутствие на предприятии именно конструктивного критика помогает избежать ошибок для получения максимально выгодного эффекта. Деструктивные критики становятся проблемой предприятия, так как они не удовлетворены любым из принятых решений и видят только негативные стороны в его реализации. Также часто выступают инициаторами конфликтов, что разлагает атмосферу в коллективе.

Идеалист, по мнению Ефремовой Т. Ф., – это человек, который привержен высоким нравственным идеалам и руководствуется ими в жизни [8]. На предприятии идеалист может стабилизировать атмосферу в коллективе, уладить конфликт, найти компромисс, устраивающий всех.

Для каждого из выше перечисленных типов мышления существуют свои виды мотивации на предприятии, которые представлены в таблице (на основе работы [9], доработано автором).

Таблица

Направления мотивации для персонала с разными типами мышления

Типы мышления	Направление мотивации	
	материальная	нематериальная
Аналитик	<ul style="list-style-type: none">• не слишком высокая, но и не низкая заработная плата (средний уровень оплаты труда)	<ul style="list-style-type: none">• стабильное положение компании, ее известность на рынке;• повышения профессиональной компетентности;• наличие четких карьерных перспектив;• признание со стороны руководства;• самостоятельность в работе, отсутствие директивного контроля со стороны руководства
Прагматик	<ul style="list-style-type: none">• получение большой прибыли	<ul style="list-style-type: none">• наличие условий для получения конкретных результатов в краткосрочной перспективе;• постановка задачи внедрения инновации (разработка нового проекта);• отсутствие директивного контроля со стороны руководства;• разнообразие в работе
Реалист	<ul style="list-style-type: none">• бонус, социальный пакет для него и для членов его семьи	<ul style="list-style-type: none">• перспектива вертикальной карьеры;• возможность заниматься организацией и управлением;• участие во внешних контактах с партнерами, клиентами и поставщиками;• вхождение в закрытую "тусовку" руководства компании
Критик	<ul style="list-style-type: none">• премии, бонусы, социальный пакет	<ul style="list-style-type: none">• использование его активности для выявления ошибок в новых проектах и работе сотрудников;• поддержка и лояльность со стороны руководителя;• стабильная, устойчивая атмосфера в команде
Идеалист	<ul style="list-style-type: none">• средний уровень заработной платы	<ul style="list-style-type: none">• позитивная атмосфера в подразделении;• поддержка со стороны руководителя;• подготовка корпоративных праздников;• завязывание новых контактов с позитивными людьми;• приветствует позитивную систему мотивации

Итак, каждый из пяти претендентов на вакантное место выглядит привлекательно, но в пользу кого лучше сделать выбор: аналитика – ответственного и компетентного, прагматика – новатора и борца, реалиста – управленца и карьериста, критика – прямолинейного и небоящегося



противостоять руководителю или же идеалиста, который создаст благоприятную атмосферу в коллективе и сумеет наладить выгодные контакты.

Каждый из описанных выше может стать хорошим сотрудником, приносящим положительный эффект для предприятия, но если анализировать мотиваторы, то следует отметить следующее: главной целью реалиста является карьера, для построения которой он может пренебречь интересами компании. Кроме того, далеко не каждому руководителю будет по душе с первых дней приема на работу "реалиста" соревноваться за кресло начальника. Критик необходим в условиях кризиса и проблем, но он также способен создавать не мало проблем своей прямолинейностью и критичностью, хотя также не требует сверхусилий в работе – главное, чтобы выслушали его мнение.

У идеалиста тоже запросы приемлемые, но его главная роль в организации – сплотить коллектив, что является немаловажным, но недостаточным для эффективной работы предприятия. Отличным сотрудником мог бы быть прагматик, который стремится к получению быстрых результатов, но эта поспешность может негативно сказаться на деятельности компании. Сотрудник-аналитик возможно является самым желаемым работником, так как он расточительный, ответственный, компетентен, стремится учиться и достигать новых высот, способен к подчинению, но также может отстоять и свою точку зрения.

Поскольку каждый человек с различным типом мышления имеет свои "слабости", то руководителю при приеме на работу нового сотрудника необходимо учитывать положение предприятия при данных конкретных условиях.

Таким образом, процесс мотивации персонала должен учитывать особенности типов мышления сотрудников, их потребности. Выделенные мотиваторы позволят менеджерам по персоналу решить несколько проблем: во-первых, определить характер работ, на которые можно взять людей с определенным типом мышления и получить эффективные результаты, а во-вторых, разработать систему мотивации, основываясь не только на возрасте, поле, квалификации и т. п., а и с учетом типа мышления, что повысит лояльность персонала и их удовлетворенность процессом труда.

Научн. рук. Иванова О. Ю.

Литература: 1. Зимняя И. А. Педагогическая психология : учебник / Зимняя И. А. – М. : Логос, 2004 – 384 с. 2. Алексеев А. А. Поймите меня правильно или книга о том, как найти свой стиль мышления, эффективно использовать интеллектуальные ресурсы и обрести взаимопонимание с людьми / Алексеев А. А., Громова Л. А. – СПб. : Экономическая школа, 1993. – 352 с. 3. Словарь Ожегова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ozhegov.org>. 4. Толковый словарь Ушакова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ushakova-slovar.ru/>. 5. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 495 с. 6. Википедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ru.wikipedia.org/wiki/Прагматизм>. 7. Крупнейший сборник онлайн-словарей [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.onlinedics.ru/slovar/pol/r/realist.html>. 8. Ефремова Т. Ф. Новый толково-словообразовательный словарь русского языка [Электронный ресурс] / Ефремова Т. Ф. – Режим доступа : <http://www.efremova.info/word/idealist.html>. 9. Тузова А. А. Мотивация трудовой деятельности : учебный курс (учебно-методический комплекс) [Электронный ресурс] / Тузова А. А. – Режим доступа : <http://e-college.ru>.

УДК 005.953.2:005.934

Асхабов А. Г.

Студент 4 курса
факультета экономики и права ХНЭУ

КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА – ОСНОВА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЛУЖБЫ БЕЗОПАСНОСТИ КОМПАНИИ

Аннотация. Рассмотрены роль и особенности организации работы службы безопасности на каждом из этапов отбора персонала; разработаны рекомендации по усовершенствованию этой работы.

Анотація. Розглянуто роль та особливості організації роботи служби безпеки на кожному з етапів відбору персоналу; розроблено рекомендації щодо вдосконалення цієї роботи.

© Асхабов А. Г., 2013



Annotation. The role and characteristics of the organization of security services at each stage of the personnel selection are considered, recommendations on improving this work are developed.

Ключевые слова: служба безопасности, кадровая политика, конкурентоспособность, персонал.

Обеспечение безопасности компании необходимо для устойчивого ее развития. Далеко не каждая компания может себе позволить содержать службу безопасности (СБ), но игнорировать проблемы, которые возникают от недобросовестных сотрудников, никак нельзя. Мировая статистика свидетельствует о том, что около 80 % ущерба материальным активам организаций наносит их собственный персонал. За последние 20 лет около 100 банков США потерпели крах из-за мошенничества сотрудников. К сожалению, нельзя сказать, что в отечественном бизнесе дело обстоит иначе. Вот почему вопросы кадровой безопасности должны оставаться в фокусе внимания руководителей даже (и особенно) в том случае, когда финансово-экономические показатели компании благополучны [1].

СБ компании выполняет две основные функции: внешнюю и внутреннюю. Сущность внешней функции заключается в предотвращении нанесения экономического ущерба со стороны конкурентов, минимизации экономических рисков и т. д. Реализовывая внутреннюю функцию, СБ должна предотвратить экономический ущерб, который может причинить персонал компании.

Это и обуславливает актуальность исследования деятельности СБ и повышения качества работы в сфере кадровой политики компании.

Организацию работы службы безопасности изучали многие украинские и российские ученые, такие, как: И. Мартыненко, И. Нежданов, О. Косоруков, В. Фурсов и др.

Целью данного научного исследования является усовершенствование организации кадровой безопасности в процессе отбора персонала в компании. СБ определяет направления своей деятельности исходя из организационно-штатной структуры предприятия, вида хозяйственной деятельности, положения на рынке, конкурентоспособности, территориального расположения его подразделений и т. д. Сотрудники СБ уделяют особое внимание персоналу тех подразделений, где сосредоточены или находятся на хранении материальные ценности, а также документы, содержащие конфиденциальные сведения, с целью предотвращения хищений и утечки информации, составляющей коммерческую тайну. Кроме того, сотрудники службы секьюрити ответственны за работу с теми категориями работников, которые могут совершить неправомерные действия, нанести ущерб экономической безопасности компании. Прежде всего, речь идет о сотрудниках, работающих с договорами, персонале бухгалтерии, о лицах, имеющих право распоряжаться печатями и бланками, сотрудниках информационно-технических отделов, персонале, имеющим доступ к коммерческой тайне [2].

Работа СБ на предприятии ведется по следующим направлениям:

- 1) предотвращение утечки коммерческой информации;
- 2) изучение кандидатов при приеме на работу на предмет возможных угроз для предприятия;
- 3) обеспечение контроля за выполнением персоналом своих должностных обязанностей;
- 4) выявление и предотвращение различного рода хищений, нецелевого использования денежных средств.

Наибольшую роль в работе СБ играет отбор кадров, ведь приход на работу нечестных и недобросовестных людей может привести не только к экономическим потерям, но и полному краху компании. СБ тесно сотрудничает с отделом кадров и руководителями структурных подразделений. При поступлении предложения на вакантное рабочее место сотрудники такой службы должны собрать как можно больше информации о кандидате, чтобы принять правильное решение о соответствии кандидата занимать определенную должность. Рассмотрим особенности работы СБ при отборе персонала. На первом этапе отбора персонала необходимо изучить предложения кандидатов. Необходимо проверить такую информацию:

- 1) привлекался ли кандидат к уголовной, административной или к другим видам юридической ответственности, имеет ли он судимость за совершение преступлений;
- 2) по каким причинам уволился или был уволен с прошлого места работы данный кандидат, его прошлая репутация;
- 3) участвовал ли кандидат в коррупционных схемах ведения бизнеса, работал ли он в неэтичном секторе экономики;
- 4) наличие родственных связей у кандидата на предприятии.

Следующий этап в работе с кандидатом на вакансию – проведение собеседования – начинается с личной встречи. Здесь также можно многое предпринять, чтобы "отсеять" ненужных или потенциально опасных людей. Опытные сотрудники службы управления персоналом в состоянии с первого взгляда заметить некоторые внешние признаки, наличие которых может поставить под сомнение целесообразность дальнейшей работы с ним:

- 1) оценка внешнего вида кандидата. Сразу же можно отследить негативные моменты: неаккуратность в одежде и обуви, несоответствие внешнего вида ситуации интервью, наличие каких-либо сумок, предметов, явно лишних при первой встрече с представителем компании;
- 2) оценка готовности к общению. Здесь важно внимательно наблюдать за первыми словами, сказанными при входе в офис, за манерой общения с присутствующими в ожидании интервью, за наличием признаков излишнего волнения (множество извинений, слабость и дрожание голоса), за походкой и жестиком и пр.;

3) выявление внешних признаков (особенности внешнего вида, поведения, речи, походки), свидетельствующих о наличии различного рода зависимостей и отклонений (злоупотребление алкоголем, наркотическая зависимость, психическая неустойчивость и т. п.) [2].

Если кандидат претендует на руководящую должность и будет иметь доступ к значительным финансовым средствам компании, формировать ее политику и стратегию развития, то собеседование со службой безопасности в большинстве случаев является обязательным этапом при устройстве на работу. По форме оно чаще всего представляет собой стрессовое интервью, цель которого – проверить психологическую устойчивость кандидата и посмотреть его реакцию на те или иные, нередко провокационные, вопросы. Например: "Сколько зарабатывают ваши родители? Как долго вы живете с женой (или мужем)? Счастливы ли вы в браке? Есть ли у вас дети? Как часто вы врете?". То есть такое собеседование имеет цель проверить кандидата на психологическую устойчивость, а не на выяснение профессиональных компетенций [3].

После проведения беседы с кандидатом, получением всех данных о нем следует тщательный анализ информации. Сотрудники СБ часто обращаются в частные агентства, предоставляющие информационные услуги. Эти агентства работают с базами данных, другими видами информации и могут предоставить полезные сведения как о человеке, так и в отношении какой-либо организации.

Определить негативные стороны человека можно через предоставленные им документы, изучая причины увольнения с работы, возможные повышения или понижения по службе и т. д. Обнаружение значительного прерывания стажа в трудовой книжке может свидетельствовать о получении заработных плат в конвертах, пребывании в местах лишения свободы, лечебных заведениях и т. д.

Для убеждения в достоверности предоставленных данных кандидатом, желательно обратиться на прошлое его место работы. Если кандидат еще работает в организации, целесообразно обратиться к ней под предлогом социологический исследований. Такую работу могут выполнять только хорошо обученные сотрудники СБ.

Комплексная и тщательная работа по отбору персонала позволит минимизировать риск получения ущерба предприятию, возможный от ошибок персонала, а в особенности от тех, которые имеют злой умысел. Руководитель должен осознавать, что в условиях жесткой конкуренции качественный и квалифицированный труд будет являться гарантией финансовой стабильности предприятия.

Таким образом, научным результатом данного исследования является разработка рекомендаций по усовершенствованию организации работы СБ на каждом этапе отбора персонала. Перспективой дальнейших научных исследований в данном направлении является работа над усовершенствованием структуры системы кадровой безопасности на предприятиях.

Научн. рук. Мишина С. В.

Литература: 1. Мартыненко И. Работа службы безопасности компании с персоналом / Мартыненко И. // Менеджер по персоналу. – 2006. – № 4. – С. 22–25. 2. Мартыненко И. Работа службы безопасности компании с персоналом / Мартыненко И. // Менеджер по персоналу. – 2006. – № 3. – С. 38–43. 3. Планета HR [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://planetahr.ru/start>.

УДК 005.91-051:159.923

Барбэ А. И.

Студент 4 курса
факультета экономики и права ХНЭУ

МОДЕЛЬ ЛИЧНОСТНЫХ КАЧЕСТВ СОВРЕМЕННОГО РУКОВОДИТЕЛЯ

Аннотация. Проанализированы существующие подходы к определению личностных качеств руководителей, разработана систематизированная модель личностных качеств современного руководителя.

Анотація. Проаналізовано існуючі підходи до визначення особистісних якостей керівників, розроблено систематизовану модель особистісних якостей сучасного керівника.

© Барбэ А. И., 2013



Annotation. The existing approaches to determining personal qualities of executives were analyzed, systematized personal qualities' model of a modern executive was developed.

Ключевые слова: руководитель, личностные качества руководителя, интеллект, эмоциональный интеллект, отличительные лидерские качества.

Постоянное формирование новых социальных и рыночных структур, быстрое изменение конъюнктур рынков, глобализация и информатизация бизнес-процессов на современном этапе развития общества создали необходимость в руководителях нового типа, способных эффективно управлять организацией в условиях динамичной конкуренции и экономической неопределенности. Поэтому современному руководителю для эффективной работы необходимо обладать высоким уровнем развития деловых способностей, набором взаимно дополняющих друг друга профессиональных, личностных качеств и их противоположностей.

Проблема определения оптимального набора профессиональных и личностных качеств рассматривалась в трудах ученых: К. Ковальски, Д. Кенджеми, П. Друкера, Розановой В. А. и многих других. Все вышеперечисленные ученые исследовали целостные модели личностных качеств руководителя, рассматривая и предлагая широкий спектр профессионально-деловых характеристик, необходимых лидерам организаций для успешной и эффективной работы. Несмотря на это, сугубо личностные качества не были рассмотрены в полной мере, что и обусловило актуальность данной работы.

Цель данного исследования заключается в определении основных, а также отличительных личностных качеств, которыми должен обладать руководитель.

По мнению автора, суть руководства состоит в мотивации людей на максимальную реализацию их потенциала при достижении определенных целей и задач. То есть первоочередным вектором эффективного управления организацией является идентификация определенных задач, которые диктует экономическая необходимость в определенный период времени. Основные функции высшего руководства организации состоят в формулировке ее миссии, ценностей, политики, основных стандартов деятельности, структуры и системы управления, представительстве на переговорах с государственными органами и главными контрагентами.

Авторитетный американский ученый П. Друкер выделил 7 основных задач, которые должны стоять перед руководителем настоящего и ближайшего будущего [1, с. 376–377]:

управление на основе поставленных целей;

готовность рисковать, вычислять риски, выбирать наиболее предпочтительные варианты риска, научиться контролировать последующий ход событий, если эти события перестанут соответствовать его ожиданиям;

умение принимать стратегические решения;

должен создать единую команду, каждый член которой умеет измерять и оценивать эффективность и результаты своей собственной работы в зависимости от общих целей;

должен научиться излагать информацию быстро и четко. Он должен мотивировать людей, то есть он должен добиваться ответственного участия со стороны других менеджеров, специалистов, профессионалов и всех остальных работников своей организации;

должен видеть весь свой бизнес в целом и интегрировать в него свои функции;

учитывать мировые тенденции в принятии своих решений.

Но определить и выполнить данные задачи, которые диктует современная экономическая действительность, может только руководитель, обладающий определенным целостным набором личностных качеств.

В данном исследовании под личностными качествами следует понимать совокупность природных и приобретенных качеств характера, которые определяют отношение руководителя к себе, к делу и к окружающим его работникам. Важно отметить, что существуют как положительные, так и отрицательные качества руководителя. Так, последние препятствуют эффективной деятельности организации.

Розанова В. А. отмечает среди них такие [2, с. 376]: недостаточная сформированность у руководителя индивидуальной управленческой концепции, отсутствие креативности у руководителя, неумение управлять собой, неумение управлять группой, недоброжелательное отношение к персоналу, отсутствие стремления к личностному росту, неумение мотивировать персонал, применение неэффективного стиля руководства, ориентация на себя и на свои личные цели, недостаток творческого подхода к работе, наличие невротических и конфликтных тенденций.

Эффективным руководителем считается тот, который на этапе реализации той или иной управленческой функции демонстрирует только положительные личностные качества, минимизируя и устраняя пагубное влияние слабых сторон своего характера.

По мнению автора, положительные качества успешного руководителя целесообразно разделить на 3 группы: интеллект, эмоциональный интеллект и отличительные лидерские качества.

Интеллект:

умение связывать теоретические и практические аспекты экономической деятельности. Только гармоничное сочетание теоретических и практических знаний руководителя позволяет эффективно решать экономические задачи, стоящие перед бизнесом;

масштабное мышление. Прекрасно развитое индуктивное и дедуктивное мышление, умение находить в результатах частного анализа общие закономерности и в общих тенденциях частные идеи, применимые на уровне предприятия;



сочетание хорошо развитой интуиции с применением объективных логических взаимосвязей. В основе принятия решений руководителя должна лежать не только здравая логика, но и воображение и предшествующий профессиональный опыт;

последовательность мышления. Четкий, научно обоснованный алгоритм принятия решений способен минимизировать ошибки руководителя и упорядочить его управленческую деятельность;

реалистичность мышления. Руководитель должен объективно воспринимать явления и процессы окружающего мира;

применение правильного стиля руководства. Руководитель обязан подстраивать свой стиль руководства под объективно существующие цели и задачи организации, особенности экономической сферы функционирования предприятия;

разработка нескольких проблем одновременно. Для достижения конкурентного преимущества руководитель должен быть в состоянии оперативно и качественно работать в нескольких, необходимых организации направлениях;

способность к экстраполяции, то есть распространения результатов, полученных из наблюдений над одной частью некоторого явления, на другую его часть;

трезвая и объективная самооценка. Нужно уметь отличать уверенность в себе от самоуверенности, критично подходить к результатам своей работы и исправлять прошлые ошибки;

устойчивость в ситуациях неопределенности, то есть умение справляться с делом в ситуациях отсутствия необходимой информации и обратной связи [3].

Эмоциональный интеллект:

целеустремленность и настойчивость. Успешно действующие руководители при отсутствии ригидности и догматизма упорно выполняют задуманное, даже если их точка зрения оказывается непопулярной [3];

способность к сотрудничеству. Успешно выполняющие свои функции лидеры умеют подавлять свою враждебность и действовать эффективно, несмотря на нее. Им удается нивелировать свои неприязненные чувства. Такому руководителю свойственны умение разговаривать с людьми, такт, возможность общения на любом уровне [3];

инициативность и способность брать управления на себя. Успешный руководитель должен уметь идти на обдуманный риск;

высокое чувство ответственности как за результаты деятельности организации, так и за благосостояние своих сотрудников. Способность отвечать за свои поступки и действия, их последствия и обстоятельно анализировать возможный ход событий являются неотъемлемой необходимостью для руководителей высшего звена управления;

самодисциплина. Способность выполнять поставленные задачи вне зависимости от эмоций и чувств;

энергичность. Руководитель должен концентрировать все имеющиеся у него силы для достижения поставленной цели;

способность делать ставку на других. Успешно действующий руководитель охотно передает знания, дает советы, помогает росту других, не жалея на это время. Он всегда готов помочь профессиональному росту и развитию, продвижению других по служебной лестнице;

высокие этические нормы. Высокий уровень культуры, воспитания руководителя только улучшает его имидж, создадут позитивный микроклимат в коллективе;

сензитивность (эмпатия). Руководители высшего уровня восприимчивы к чувствам других. Им свойственна эмпатия (сопереживание). Они способны поставить себя на место другого и испытать его чувства. Достигающие успеха лидеры обладают своего рода личным радаром, дающим им возможность ощущать, что чувствуют и даже думают их коллеги [3];

эмоциональная сдержанность. Руководитель должен уметь скрывать свои негативные эмоции и мнение в конфликтных ситуациях.

Отличительные лидерские качества:

харизма, то есть это особое свойство, благодаря которому человека оценивают как одаренного особыми качествами и способного оказывать эффективное влияние на других;

генерация новых идей, мыслей. В условиях современной конкуренции и быстрой гонки технологий успешные руководители должны иметь способность предлагать оригинальные и уникальные проекты, продукты и услуги и быстро их материализовывать;

творческое мышление. Способность по-новому взглянуть на обыденные вещи и/или усовершенствовать их является неоспоримым преимуществом в арсенале любого руководителя;

независимость. Добивающиеся успеха руководители осознают границы своих возможностей, сотрудничают с другими, прислушиваются к ним, но когда дело доходит до принятия окончательного решения, они проявляют независимость. Приняв решение на основе всех имеющихся в их распоряжении фактов, они придерживаются его [3];

заинтересованность в росте организации, а не в собственной карьере. Настоящий лидер обязательно заинтересован в том, что он оставит после себя. Его самое сильное стремление – не к личной власти; ему не нужно, чтобы вся организация подгонялась под его вкусы. Уходя, он хочет оставить результат своей работы, а не унести все с собой [3];

идентификация себя с делом. Руководителей привлекает сам процесс достижения результата; они не стремятся быть всемогущими и всеведущими, не пытаются быть всюду одновременно, делать всю работу за других, не стараются казаться умеющими все. Их не привлекает власть как таковая, они скорее заинтересованы в достижении цели. Они получают настоящее удовлетворение от успеха других, а не от собственного неограниченного могущества [3];



чувство юмора. Наибольшего успеха добиваются руководители, обладающие чувством юмора. Они способны видеть юмористическую сторону там, где другие видят только трагедию. Они не позволяют неудачам угнетать себя, способны найти в ситуации что-то забавное. Они легко находят разнообразные возможности. Сделав ошибку, они признают ее и готовы посмеяться над собой, а не взваливают вину на других [3];

цельность личностного идеала. Лидер хорошо представляет себе, каков он, к чему стремится, как живет во всех смыслах слова. Он последователен и постоянно предпринимает усилия для того, чтобы его слово не расходилось с делом, чтобы соответствовать своему личностному идеалу [3];

справедливость. Развитое чувство справедливости у руководителя должно стать одним из основных факторов во время принятия им решений, касающихся конфликтных вопросов в пределах своего коллектива работников.

Данный список личностных качеств не является исчерпывающим, но он отражает основные сферы личности руководителя, необходимые для эффективного управления организацией любого типа. Та или иная степень развития у руководителя отличительных лидерских качеств способна отделить просто успешного начальника от яркого, неповторимого лидера высокого уровня.

Таким образом, научным результатом данного исследования является разработка систематизированной модели личностных качеств руководителя, которая в отличие от существующих включает группу отличительных лидерских качеств.

Перспективой дальнейших научных исследований в данном направлении является разработка методики рейтинговой оценки личностных характеристик руководителя.

Научн. рук. Бирюк С. А.

Литература: 1. Друкер П. Ф. Практика менеджмента / Друкер П. Ф. – СПб. : Изд. Вильямс, 2008. – 397 с.
2. Розанова В. А. Психология управления / Розанова В. А. – М. : Изд. Альфа-Пресс, 2008. – 384 с.
3. Молчанов И. Успешный руководитель: что он собой представляет? [Электронный ресурс] / И. Молчанов. – Режим доступа : <http://psyfactor.org/lider4.htm>.

Друб В. Н.

УДК 005.5

Студент 4 курса
факультета экономики и права ХНЭУ

НЕОБХОДИМОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АУТСТАФФИНГА В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ

Анотация. Рассмотрена сущность аутстаффинга. Проанализированы основные преимущества и недостатки внедрения аутстаффинга на предприятии, целесообразность их использования на предприятии.

Анотація. Розглянуто сутність аутстафінгу. Проаналізовано основні переваги та недоліки впровадження аутстафінгу на підприємстві, доцільність їх використання на підприємстві.

Annotation. This article deals with the essence of outstaffing. The main advantages and disadvantages of providing the outstaffing at the enterprise are analysed, the expediency of using the outstaffing at the enterprise is demonstrated.

Ключевые слова: аутстаффинг, организация-провайдер, документооборот, персонал, аттестация, маркетинг.

Современные условия функционирования предприятия в Украине выдвигает новые требования к системе управления персоналом, а именно внедрения все новых идей для обеспечения эффективной деятельности организации при наименьших затратах на оплату труда работников. Но не каждое малое и среднее предприятие может позволить себе нанимать постоянных работников высококвалифицированного уровня для выполнения сверхсложных обязанностей, которые бы и смогли на высшем уровне осуществить все цели предприятий. Поэтому именно для таких предприятий самым оптимальным вариантом является использование услуги аутстаффинга.

Целью данной научной статьи является определение сущности аутстаффинга и необходимости использования его на предприятиях для достижения высоких экономических результатов и повышения конкурентоспособности предприятия.

© Друб В. Н., 2013



Аутстаффинг (англ. *outstaffing* – вывод персонала за штат) является одним из способов управления персоналом с привлечением внешних организаций. Под аутстаффингом понимают вывод сотрудников за штат организации-заказчика и оформление их в штат организации – исполнителя услуг по аутстаффингу (организация-провайдер, или аутстаффер) с целью дальнейшего предоставления персонала заказчику за соответствующее вознаграждение [1, с. 330]. Таким образом, сотрудники продолжают фактически работать на прежнем месте, но они уже подчиняются непосредственно провайдеру, на которого с данного момента будут возложены обязанности работодателя.

Одной из первых в Украине применила аутстаффинг Генеральная дирекция по обслуживанию иностранных представительств, которая с начала 1990 года была монополистом в данном виде сервиса, что закреплено в Трудовом кодексе. Несколько позже, в начале 2000 года эту услугу стали предоставлять частные рекрутинговые агентства. Их первыми клиентами стали также западные фирмы, имеющие опыт подобного сотрудничества в своих странах [2, с. 36].

Активного развития аутстаффинг персонала достиг в США и Европе еще в 90-е годы прошлого столетия. Согласно опросам, проведенными компаниями Aberdeen Group и Gartner Group, именно там практически 57 % всех опрошенных фирм ранее пользовались услугами аутстаффинга [3, с. 111]. Но для Украины это понятие до сих пор остается нешироко применяемым, лишь незначительная часть предприятий пользуется данными услугами и только те, которые являются филиалами международных организаций, где данная услуга очень востребована. Видимо, не удалось еще отечественным предпринимателям достаточно осмыслить все преимущества аутстаффинга, поэтому и задерживается его внедрение в современную систему управления персоналом в Украине.

Популярность данного метода зарубежом обусловлена значительными преимуществами аутстаффинга для предприятия. Однако он не лишен недостатков. Рассмотрим их подробнее [4] (таблица).

Таблица

Преимущества и недостатки применения аутстаффинга

Преимущества	Недостатки
1. Сокращение штатной численности персонала при сохранении фактической	1. Понижение уровня экспертных знаний
2. Снижение административных и финансовых издержек	2. Изменение внутренней политики организации
3. Обеспечение легальности и юридической поддержки при работе с персоналом	3. Неблагоприятное моральное состояние персонала
4. Повышение уровня качества продукции	4. Утечка информации
5. Доступ к передовым технологиям	5. Неожиданное расторжение контракта аутстаффером

Преимущества аутстаффинга очевидны: сокращенная численность персонала компенсируется за счет персонала, полученного по услуге аутстаффинга, то есть исключается необходимость тратить время и усилия на поиск нового квалифицированного состава сотрудников, к тому же при этом сокращается фонд оплаты труда, избегая административных и финансовых издержек; услуга аутстаффинга является легальной, так как ее условия определены в Трудовом законодательстве Украины; учитывая то, что в фирмах-аутстафферах работают специально обученные профессионалы, имеющие свой подход к бизнесу, то можно с уверенностью говорить об их способности обеспечить рост производительности труда, повышение уровня качества продукции. Доступ к передовым технологиям – это тоже не менее важное преимущество, ведь как часто встречаются сотрудники, особенно старших возрастов, которые не обучены даже первоначальным азам компьютерных систем, программного обеспечения и др. А работники фирм-аутстафферов быстрее всех знакомятся с нововведениями, поэтому для них не составит сложности работать с передовыми технологиями.

Но при принятии решения об использовании данной услуги аутстаффинга необходимо учитывать и ее отрицательные стороны, которые больше влияют не на сам экономический результат деятельности предприятия, который достигается на максимально возможном уровне, а на морально-психологический климат в коллективе, квалификационный уровень сотрудников. Так, услуги аутстаффинга заметно ухудшают уровень экспертных знаний, ведь чаще всего в сфере, в которой работают сотрудники фирм-аутстафферов, персонал предприятия не заинтересован, поэтому в случае возникновения проблем они не смогут осуществить необходимые мероприятия для исправления ошибок. К тому же работникам предприятия нужно будет приспособливаться к новой или немного измененной политике, которая бы была наиболее удобной для фирмы-аутстаффера. Также в период перехода на аутстаффинг, как правило, происходит переподготовка или увольнение специалистов определенной отрасли, поэтому отношение работников значительно меняется к новым сотрудникам и возможно возникновение неблагоприятного климата в коллективе. Не исключается и возможность утечки информации, так как если кто-то знает о секретной информации



предприятия, то об этом могут узнать даже конкуренты, которые как раз смогут в своих целях использовать полученную информацию.

Может также возникнуть неприятная ситуация при расторжении контракта предприятия с аутстаффером в случае отказа последнего выполнять свои функции. Но это происходит все реже, так как с развитием аутстаффинга предусматриваются все новые условия расторжения контракта, которые бы позволили уменьшить риск недобросовестного поведения фирмы-аутстаффера.

Изучив все преимущества и недостатки аутстаффинга, фактически предприятие должно сделать для себя выбор, что лучше для него: повысить производительность труда, производства, чтобы получать максимально возможную прибыль, или все-таки поддерживать гармоничное состояние в коллективе, удовлетворяя потребности отдельного сотрудника в желании продвигаться по карьерной лестнице, усовершенствовать себя как профессионала. При выборе правильного направления развития аутстаффинга все-таки возможно достигнуть оптимального варианта, позволяющего учитывать потребности как целого предприятия, так отдельного его сотрудника. Необходимо учитывать и изучать западный опыт в сфере аутстаффинга и внедрить на отечественные предприятия, ведь нужно стремиться к лучшему, пользоваться современными методами управления персоналом, а не основываться на устаревших, которые уже давно не дают желаемый эффект. Автор надеется, что в дальнейшем Украина сможет побороть все опасения, связанные с возможностью быть обманутыми фирмами-аутстафферами, и сможет использовать услуги аутстаффинга практически на каждом предприятии.

Научн. рук. Иванова О. Ю.

Литература: 1. Полякова В. В. Мировая экономика и международный бизнес / В. В. Полякова, Р. К. Щенина. – М. : Аспект Пресс, 2008. – 688 с. 2. Мельник М. Проблемы теории и практики управления / М. Мельник, Л. Горшкова, В. Поплавская. – К., 2010. – 50 с. 3. Гапоненко А. Л. Стратегическое управление / А. Л. Гапоненко, А. П. Панкрухин. – М. : Гардарика, 2004. – 472 с. 4. Работа с персоналом [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.staff-m.ru>.

Бутенко Ю. А.

УДК 331.58:349.244

Магістр 2 року навчання
факультету економіки і права ХНЕУ

ОСНОВНІ ПРОЯВИ ДИСКРИМІНАЦІЇ ПРИ ПРИЙНЯТТІ НА РОБОТУ

Анотація. Розглянуто основні види дискримінації при прийнятті на роботу, причини дискримінації. Наведено позитивні сторони проблемних для роботодавців категорій персоналу при прийомі на вакантну посаду.

Аннотация. Рассмотрены основные виды дискриминации при приеме на работу, причины дискриминации. Приведены положительные стороны проблемных для работодателей категорий персонала при приеме на вакантную должность.

Annotation. The main types of discrimination in employment, the reasons for discrimination are considered. The positive aspects of the problem for employers staff categories applying for a vacant position are presented.

Ключові слова: дискримінація, гендерна дискримінація, дискримінація за віком.

Проблеми занятості населення стосуються кожної родини в Україні. Кожна людина хоч раз у житті повинна пройти всі етапи працевлаштування. Інколи особі відмовляють не через те, що вона є недостатньо кваліфікованим спеціалістом, а тому, що має не ту стать чи не той вік, або у неї відсутня прописка. Це впливає не тільки на почуття людини, а й на свідомість всього суспільства, в якому і формується заздалегідь не правильне ставлення до кандидатів.

Вивченням цієї теми займалися такі вчені, як: Виноградський М. Д., Беляєва С. В., Виноградська А. М., Шкапова О. М., Белінський П. І. та ін.

Проте сьогодні постає гостра необхідність в аналізі причин прояву дискримінації при прийнятті на роботу.

© Бутенко Ю. А., 2013



З огляду на це мета статті полягає в уточненні сутності та причин виникнення основних видів дискримінації при прийомі на роботу.

Відбір персоналу – це оцінювання кандидатів на робочі місця та залучення кращих кандидатів із резерву, створеного в ході набору [1]. Відбір персоналу направлений на виявлення таких характеристик працівника, які б дозволили йому виконувати певну роботу. Так, деяка праця потребує фізичної сили, деяка заборонена для виконання жінками, але дискримінація найчастіше зустрічається як прояв суб'єктивної думки роботодавця.

У США заборонено під час співбесіди вести розмову про стать (робити коментарі і записи, крім випадків, коли стать важлива для виконання роботи), расову приналежність (ставити запитання про колір шкіри, очей, волосся, будь-які запитання, які прямо чи опосередковано пов'язані з расовою приналежністю), каліцтво (яким чином кандидат одержав каліцтво і наскільки воно є тяжким), сімейний стан (чи кандидат одружений, розлучений, заручений, чи з ким-небудь постійно проживає, чи бачиться з колишньою дружиною або з чоловіком), наявність дітей (чи є у кандидата діти, скільки їм років, хто з ними сидить вдома, чи планує кандидат народити ще одну дитину), фізичні дані (який ріст, яка вага), рекомендації, а саме вимагати наявності рекомендацій релігійних органів, судимість (чи був кандидат під арештом, чи був судимий, у в'язниці), військової повинності (чому був визнаний непридатним до військової служби, у яких військах служив), вік (скільки років, можна спробувати оцінити вік за зовнішнім виглядом, але про вік дізнаються після того, як кандидата прийнято на роботу), житлові умови (чи є у кандидата власний дім, чи наймає він квартиру) [2]. Деяких із наведених табу дотримуються і в українському суспільстві, а саме: щодо расової приналежності, каліцтва, фізичних даних, рекомендацій релігійних органів, але більшість роботодавців не дотримуються трудового права, в якому зазначено, що кожен має рівні можливості для реалізації своїх трудових прав.

Міжнародне бюро праці (МБТ, підрозділ Міжнародної організації праці) констатувало певні успіхи в подоланні нерівності при прийомі на роботу і в оплаті праці, але зі стурбованістю зазначає появу нових форм дискримінації в цій сфері. Ці висновки містяться в представленій доповіді Міжнародного бюро праці "Рівність в праві на працю – сучасні виклики". До невдач у боротьбі з дискримінацією МБТ відносить як збереження традиційних форм нерівності (за ознакою статі, расовою чи релігійною приналежністю), так і поява нових форм дискримінації (за віком, через сексуальну орієнтацію, ВІЛ-статус та обмежені можливості працівника) [3]. У таблиці наведено деякі види, причини дискримінації та переваги наймання таких категорій персоналу.

Таблиця

Види дискримінації при прийнятті найманих працівників на роботу
(систематизовано автором)

Види дискримінації	Причини дискримінації	Переваги найму даних категорій працівників
Гендерна дискримінація	пошук кандидата конкретної статі; наявність малолітніх дітей; відсутність конкретних фізіологічних та психологічних характеристик	стабільність роботи; відповідальність
Вікова дискримінація: випускників вузів	відсутність досвіду роботи; відсутність представницького вигляду; побоювання і невпевненість роботодавця в тому, що молода жінка незабаром вирішить народити дітей	мобільність; готовність до ненормованого робочого дня і відряджень; легка і швидка здатність до навчання; бажання молодих фахівців реалізуватися
Дискримінація працівників передпенсійного віку	невпевненість роботодавця, що співробітник "впишеться" у колектив; невпевненість роботодавця в тому, що такий співробітник зможе пропрацювати в компанії довго; погана здатність до навчання; незнання роботодавця, на яку посаду брати нового співробітника	можуть навчати молодих спеціалістів; наставництво; більш готові до важкого завдання і можуть довести почату справу до кінця
Дискримінація працівників з вадами здоров'я	небажання роботодавця створювати спеціальні робочі місця; невпевненість роботодавця, що співробітник "впишеться" у колектив	пільги від держави; підтримка позитивного іміджу підприємства

Найчастіше при працевлаштуванні на українські підприємства зустрічається дискримінація за статевою ознакою (гендерна дискримінація). Саме цей вид дискримінації вирішила проаналізувати служба досліджень HeadHunter, опитавши з 1 по 8 березня 2011 року 600 представників компаній, зареєстрованих на сайті hh.ru [4]. Ось що з'ясувалось: причини, за якими HR-менеджери шукають кандидатів конкретного статі, різні. Найчастіше вся справа в тому, що від кандидата потрібні специфічні якості, властиві тільки чоловікам або виключно жінкам. Наприклад, до виключно чоловічих



якостей рекрутери відносять фізичну силу, витривалість і, як не дивно, аналітичний склад розуму. А до чисто жіночих – посидючість, уважність, акуратність, старанність і, що важливо, безконфліктність. Також до "плюсів" у чоловіків потрапило вміння переконувати і "приємний чоловічий голос", а у жінок – гнучкість, хитрість і зовнішня привабливість. 88 % HR-менеджерів мали досвід підбору кандидата певної статі, половина з них такі замовлення отримують регулярно. За словами 61 % HR-менеджерів, існує різниця в поведінці на співбесіді між чоловіками і жінками. За спостереженнями рекрутерів, на одній і тій же позиції молоді люди розраховують отримувати більшу зарплату, ніж дівчата. Четверта частина опитаних впевнені, що при працевлаштуванні для чоловіків перспективи кар'єрного зростання важливіші, ніж для жінок [4]. З цих даних можна зробити висновок, що дискримінація за гендерним фактором спостерігається не тільки при прийомі на вакантну посаду, а ще й при оплаті праці.

Ще один фактор, який зупиняє роботодавця приймати жінок, – це наявність малолітніх дітей. Перешкодою для роботодавця є: постійне перебування у лікарняних відпустках з дітьми, неготовність до відряджень і ненормованого робочого дня. Але якщо розглянути з іншого боку цю ситуацію, то дана категорія робітників має позитивні сторони: стабільність роботи (у людей, які мають малолітніх дітей, не має часу на пошуки нового робочого місця), відповідальність (такі співробітники відповідальніше підходять до справи і виконують свою роботу часто якісніше, ніж інші, бо вони розуміють, що увага до їх роботи з боку керівництва вище).

З дискримінацією за віком стикаються найчастіше випускники ВНЗ. Найбільша проблема, яка постає перед випускниками, – відсутність досвіду роботи. Але можна спостерігати парадокс: як випускнику отримати необхідний досвід роботи без роботи? Влаштуватися на менш кваліфіковану роботу? Але чи буде цього достатньо для того, щоб влаштуватися за спеціальністю? А якщо роботодавець і приймає випускника, то з маленькою оплатою праці. Але для молодих спеціалістів є ще такі бар'єри, як: представницький вигляд (його, в основному, у молодих спеціалістів немає. Вони не вміють поводити себе на зустрічах, виглядати відповідно до ділових вимог і т. д.), для дівчат можна назвати побоювання і невпевненість роботодавця, оскільки молода жінка незабаром вирішить народити дітей. У результаті роботодавець витратить час і гроші на її навчання і розвиток, а натомість нічого не отримає.

Найбільша проблема вітчизняних роботодавців полягає в тому, що сьогодні він не хоче вкладати ресурси в навчання і розвиток нового покоління, а потім знову буде говорити, що достойних фахівців на ринку немає, а оплата тих, що є, занадто дорога.

Роботодавець не замислюється над тим, що молодий спеціаліст має ряд переваг, яких уже не має більш доросле покоління, а саме:

мобільність, готовність до ненормованого робочого дня і відряджень та їх необтяженість дітьми і родиною;

легка і швидка здатність до навчання. Таких співробітників не доведеться перенавчати, оскільки у них немає досвіду, отже, часові та грошові витрати на їхнє навчання і перенавчання будуть набагато нижчі, ніж у фахівців, які мають невеликий досвід роботи. Молоді співробітники мають тягу до нових знань, тому інформацію будуть сприймати легше і швидше;

бажання молодих фахівців реалізуватися. Грамотний роботодавець, який прагне до розвитку свого бізнесу, завжди побачить потенціал молодого співробітника і розкриє його. У той же час молодий співробітник буде вдячний за це роботодавцю і буде намагатися показати все, на що він здатний.

Також з дискримінацією за віком стикаються люди передпенсійного віку. Найчастіше в оголошеннях про набір нових співробітників зустрічається обмеження у віці до 45 років. Основні причини цього: невпевненість роботодавця, що співробітник "впишеться" у колектив, якщо середній вік робітників підприємства приблизно 30 років, невпевненість роботодавця в тому, що такий співробітник зможе працювати в компанії довго, погана здатність до навчання людей похилого віку (вкрай важко приймають і навчаються новим технологіям у роботі), незнання роботодавця, на яку посаду брати нового співробітника (на нижчих посадах така людина буде виглядати "білою вороною" серед співробітників, що займають ту саму посаду, але в два рази молодші. Якщо начальник молодший за людину передпенсійного віку, то буде відчувати себе незручно перед таким підлеглим).

Люди передпенсійного віку можуть теж бути корисними в підприємстві. Вони можуть навчати молодих спеціалістів, бути наставниками, вони більш готові до важкого завдання і можуть довести почату справу до кінця.

Також дискримінації піддаються люди з фізичними вадами. Цьому виду дискримінації підлягають не тільки інваліди в Україні, а й у всьому світі. У глобальній доповіді Міжнародної організації праці (МОП) говориться, що "в світі налічується 650 мільйонів людей у працездатному віці, але які мають фізичні вади. Можливість отримання ними роботи, яку вони здатні виконувати, обернено пропорційна їх категорії інвалідності, і це також є формою дискримінації". В Європі для людей з деякими обмеженими можливостями у віці від 16 до 64 років шанси знайти роботу складають 66 %, для людей з обмеженими можливостями середнього ступеня шанси знайти роботу падають до 47 %, а при тяжкій формі інвалідності – до 25 %. Серед людей з обмеженими можливостями більше 60 % – це люди працездатного віку, проте рівень безробіття серед них на 80 – 100 % вище, ніж у середньому серед повністю працездатних працівників [5]. В Україні законодавчо закріплено, що кожне підприємство має, у тому числі підприємства громадських організацій інвалідів, фізичних осіб, які використовують найману працю, установлювати норматив робочих місць для працевлаштування інвалідів у розмірі 4 % середньооблікової чисельності штатних працівників облікового складу за рік, а якщо працює від 8 до 25 осіб – у кількості одного робочого місця [6]. Але, на жаль, роботодавцям

легше і вигідніше заплатити штраф, ніж обладнати робоче місце і створити вакантну посаду для людей з фізичними вадами.

Для того щоб подолати цю проблему, в нашому суспільстві необхідно не тільки розробити державні механізми та інститути, які б займалися питаннями контролю та регулювання, а ще й довести до роботодавців, що найголовніше у працівника не вік чи стать, а рівень кваліфікації, бажання працювати та розвиватися і тільки тоді рівень життя в Україні покращиться.

Таким чином, науковим результатом даного дослідження є систематизація причин дискримінації при прийнятті найманого персоналу на роботу та переваг такого наймання для роботодавців. Перспективою подальших наукових досліджень у цьому напрямі є розробка рекомендацій щодо подолання дискримінації при прийомі на роботу.

Наук. керівн. Мішина С. В.

Література: 1. Белінський П. І. Менеджмент виробництва та операції : підручник / Белінський П. І. – К. : Центр учбової літератури, 2005. – 624 с. 2. Управління персоналом : навч. посібн. / Виноградський М. Д., Беляєва С. В., Виноградська А. М. та ін. – К. : Центр учбової літератури, 2006. – 504 с. 3. Сайт про зайнятість. – Режим доступу : http://www.jobsme.ru/content/document_r_.html. 4. Сайт про роботу. – Режим доступу : <http://hh.ua/article.xml?nocookies=whoa&articleId>. 5. Сайт про працевлаштування. – Режим доступу : http://www.pro-rabotu.ru/pub.php?row_id. 6. Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні : Закон України № 875-ХІІ від 21.03.1991 р. // ВВР. – 1991.

УДК 005.963

Трифанова Е. П.

Студент 4 курса
факультета економіки і права ХНЭУ

ОРГАНИЗАЦИЯ АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Аннотация. Рассмотрены сущность и роль адаптации персонала на предприятии; разработаны рекомендации по усовершенствованию процесса адаптации на отечественных предприятиях.

Анотація. Розглянуто сутність та роль адаптації персоналу на підприємстві; розроблено рекомендації щодо вдосконалення процесу адаптації на вітчизняних підприємствах.

Annotation. The essence and the role of adaptation of the personnel at the enterprise are considered; the recommendations on improving the process of adaptation at the domestic enterprises are developed.

Ключевые слова: адаптация персонала, менеджер по персоналу, внепроизводственная адаптация, производственная адаптация, общая программа, специализированная программа адаптированности.

Вопросы, связанные с адаптацией персонала, рассматривались в трудах Кибанова А. Я., Гавкаловой Н. Л., Марковой Н. С., Крушельницкой О. В., Мельничук Д. П. и др. Но, несмотря на это, процесс адаптации персонала остается на многих отечественных предприятиях не эффективным.

Целью данного исследования является разработка рекомендаций по усовершенствованию процесса адаптации персонала на отечественных предприятиях.

Адаптация персонала – это взаимное приспособление работника и организации, основывающееся на постепенной вработываемости сотрудника в новых профессиональных, социальных и организационно-экономических условиях труда [1, с. 358]. Адаптация сотрудников, прежде всего, необходима для того, чтобы сократить время, которое обычно требуется для того, чтобы освоиться на новом месте и начать работать с максимальной отдачей. Таким образом, система адаптации выгодна как самому новому сотруднику, так и руководству компании.

© Трифанова Е. П., 2013

IS

"Управління розвитком", №3(143)2013



Процедура адаптации персонала призвана облегчить приспособление новых сотрудников к деятельности предприятия. Практика показывает, что 90 % людей, которые уволились на протяжении первого года, приняли это решение уже в первый день своего пребывания на новом рабочем месте. Как правило, новичок на предприятии сталкивается с огромными трудностями, основная часть которых порождается отсутствием информации о порядке работы, местоположении, особенностях коллег и др. [2, с. 152]. При использовании грамотно разработанной системы адаптации человек, недавно пришедший в компанию, чувствует себя на новом месте более комфортно, а руководство получает от него максимальную отдачу в работе. Надо заметить, что адаптация – процесс обоюдный: человек приспосабливается к новой для него организации, организация приспосабливается к новому для нее человеку. И от того, насколько гладко пройдет этот процесс, во многом зависит дальнейшая продуктивность как нового сотрудника, так и его коллег [3]. Выделяют два направления адаптации: первичная и вторичная. Первая подразумевает приспособление молодых специалистов, которые не имеют профессионального опыта работы. Вторичная адаптация, в свою очередь, – приспособление работников при переходе на новое рабочее место, смена должности или объекта. В условиях рынка возросла роль вторичной адаптации [4, с. 132]. Так же существует подразделение по направлениям, а именно выделяют производственную и внепроизводственную адаптацию. Производственную адаптацию, как сложное явление, целесообразно рассматривать с разных позиций, выделяя психофизиологические (освоение совокупности всех условий, оказывающих различное психофизиологическое воздействие на работника во время труда), профессиональные (активное освоение профессии, ее тонкостей, специфики, необходимых навыков, приемов, способов принятия решений для начала в стандартных ситуациях), социально-психологические (включение работника в систему взаимоотношений коллектива с его традициями, нормами жизни, ценностными ориентациями) и организационные стороны, то есть формирование у сотрудника понимания собственной роли в общем производственном процессе [1, с. 359–360].

Внепроизводственная адаптация имеет не меньшее значение, так как приспособление сотрудника к бытовым условиям, внепроизводственное общение с коллегами позволяют повысить сплоченность коллектива и тем самым увеличить эффективность работы каждого работника в команде. Несмотря на различие между видами адаптации, все они находятся в постоянном взаимодействии, так как только в комплексе их применение будет эффективным для организации.

В обязанности менеджера по персоналу входит разработка единой системы инструментов воздействия, обеспечивающих быстроту и успешность адаптации. Для новых работников менеджер по персоналу должен использовать специально разработанную программу, которая делится на общую и специализированную. Общая программа адаптации касается в целом всей организации и затрагивает следующие вопросы: цели, приоритеты, традиции, нормы, оплата труда в организации, дополнительные льготы, техника безопасности, служба быта и т. д. [1, с. 368]. Общая программа адаптации позволяет новому работнику сформировать общее представление о коллективе и организации, на которую он поступил на работу.

После реализации общей программы проводится специализированная программа адаптации. Она охватывает вопросы, связанные конкретно с каким-либо подразделением или рабочим местом. Обычно ее проводят линейные руководители или наставники. Данную программу можно использовать как для первичной, так и для вторичной адаптации. Для молодых работников, которые еще не имеют профессионального опыта, она отличается тем, что включает не только усвоение информации об организации, но и обучение самой работе (в программу адаптации обязательно должно входить обучение). Особые потребности в адаптации испытывают сотрудники старшего возраста. Они также нуждаются в обучении, их потребности в чем-то схожи с потребностями молодых работников, но им зачастую труднее вписаться в коллектив. Свои особенности имеет процесс адаптации женщин, возвратившихся на работу после отпуска по уходу за детьми; инвалидов; сотрудников, вернувшихся после прохождения учебных курсов. Все это менеджер по персоналу не должен оставлять без внимания и учитывать при составлении программ адаптации [1, с. 370]. Формально срок адаптации равен периоду испытательного срока, который согласно отечественному законодательству не может превышать полгода. Окончание этого периода завершается проведением оценки на предмет степени адаптации сотрудника, практической реализации полученных знаний, умений, навыков, необходимых ему при выполнении служебных функций [2, с. 156]. Однако не всегда формальный срок адаптации совпадает с реальным, так как психофизиологические особенности каждого работника разные, и в зависимости от них срок адаптации может увеличиваться или сокращаться.

Таким образом, рекомендации для повышения эффективности организации адаптации на отечественных предприятиях, по мнению автора, следующие: соблюдение объективности деловой оценки персонала (как при отборе, так и в процессе трудовой адаптации работников); обеспечение престижа и привлекательности профессии, работы по определенной специальности именно в данной организации; реализация мотивационных установок сотрудника; необходимость наличия отработанной системы внедрения новшеств и гибкой системы обучения персонала, действующей внутри организации; отработанность организационного механизма управления процессом адаптации.

Научным результатом данного исследования является разработка практических рекомендаций по усовершенствованию организации адаптации на отечественных предприятиях, использование

которых позволит сократить прямые и косвенные затраты предприятия на адаптацию. Перспективой дальнейших исследований в рамках данного направления является разработка критериев оценки эффективности процесса адаптации персонала на предприятиях.

Научн. рук. Мишина С. В.

Литература: 1. Управление персоналом : учебник / под. ред. А. Я. Кибанова. – 2-е изд., доп. и перераб. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 638 с. 2. Гавкалова Н. Л. Менеджмент персонала : учебн. пособ. / Гавкалова Н. Л., Маркова Н. С. – 3-е изд., перераб. и доп. – Х. : ИД "ИНЖЭК", 2009. – 296 с. 3. Технологии корпоративного управления [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.iteam.ru/publications/human>. 4. Крушельницька О. В. Управління персоналом : навч. посібн. / Крушельницька О. В., Мельничук Д. П. – 2-ге вид., переробл. – К. : Кондор, 2005. – 308 с.

УДК 005.32:331.101.3

Мынка А. М.

Студент 4 курса
факультета экономики и права ХНЭУ

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА И ПУТИ ЕЕ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Аннотация. Обоснована необходимость усовершенствования мотивации персонала с учетом его личностных и психологических характеристик; разработаны рекомендации для руководителей по усовершенствованию различных типов мотивации персонала.

Анотація. Обґрунтовано необхідність удосконалення мотивації персоналу з урахуванням його особистісних і психологічних характеристик; розроблено рекомендації для керівників щодо удосконалення різних типів мотивації персоналу.

Annotation. The necessity of improving employees' motivation in light of their personal and psychological characteristics is proved; the recommendations for the management on improving different types of personnel motivation are developed.

Ключевые слова: мотивация, мотивирование, персонал, типы мотивации персонала, руководитель.

В Украине социально-психологические проблемы трудового коллектива и управленческое взаимодействие в последнее время начинают привлекать все больший интерес психологов, ученых и конфликтологов, а также управленцев разных уровней иерархической лестницы. Это обусловлено целым рядом социально-экономических факторов: увеличением количества крупных, средних, малых предприятий и фирм различных форм собственности, ростом конкурентной борьбы на рынке сбыта, все большим осознанием руководителями важной роли психологических факторов в управлении фирмой. В частности в Украине в последнее время стали очень тщательно изучать проблемы мотивации персонала, как материальные, так и духовные ее аспекты.

Причинами этого, по мнению автора, послужили: как положительный опыт зарубежных компаний, которые уже давно используют наработки различных школ менеджмента, изучающих аспекты мотивации персонала на протяжении долгих лет (ярким примером этому может служить школа "Поведенческих отношений"), так и свое личное осознание того, что человек, лично заинтересованный в результате своей трудовой деятельности, может более эффективно использовать весь свой физический и психологический потенциал для достижения цели. Вопросы мотивации персонала подробно рассматриваются в трудах: Самоучкиной Н. В., Егоршина А. П., Травина В. В., Дятлова В. А. и др. Но проблема мотивации персонала является до конца не изученной, и находится на стадии динамического развития поиска ее решения.

Целью данного исследования является разработка практических рекомендаций для руководителей различных уровней управления по повышению эффективности мотивации персонала.

На основании существующей классификации типов мотивации персонала, предложенной Травиным В. В. и Дятловым В. А. [1, с. 139–140], автором разработаны рекомендации для руководителей по усовершенствованию мотивации персонала (таблица). Эти рекомендации основаны на учете преимуществ и недостатков каждого типа мотивации.

Рекомендации для руководителей по усовершенствованию мотивации персонала

Тип мотивации [1]	Характеристика [1]	Преимущества	Недостатки	Рекомендации для руководителя
"Профессионально" мотивированный работник	Считает важнейшим условием деятельности реализацию своих профессиональных способностей, знаний и возможностей. Его в значительной степени волнуют содержание труда и характер работы. Для него характерно типично развитое профессиональное достоинство	Ответственное отношение к работе; высокое качество выполнения должностных обязанностей; высокая трудоспособность; желание самореализовать себя на рабочем месте; качественное выполнение заданий, требующих индивидуального выполнения	Сильная зависимость от характера выполняемых работ; гипертрофированное чувство собственной значимости	Поиск работы, соответствующей профессиональным способностям и навыкам работника, а также развивающей их в будущем; мотивация с помощью предоставления перспективы карьерного роста
"Инструментально" мотивированный работник	Ориентирован на "голый" заработок, желательны наличными и незамедлительно. Он противник других форм поощрения, индифферентен к форме собственности и работодателю	Простота мотивации за счет узкого числа факторов, влияющих на его мотивацию; широкий спектр работ, который работник способен выполнить	Отношение к работе как к источнику дохода; безразличное отношение к работодателю (к органам управления)	Мотивация данного типа работника должна осуществляться с помощью создания адекватной оплаты его труда, а также создания дополнительных, поощрительных выплат в виде премий, надбавок и т. д.
"Патриот" (социалистическая мотивация)	Характеризуется тем, что основа его мотивации к труду – высокие идейные и человеческие ценности: построение социалистического общества, достижение равенства, социальной гармонии и т. д.	Высокий уровень ответственности в отношении к своей работе; высокое качество выполняемой работы	Высокий уровень ранимости из-за ущемления своих идейных ценностей, реализуемых им в процессе труда и как следствие снижение уровня трудоспособности; утопичное восприятие процесса построения общественного труда	Мотивация с помощью создания объективной системы оценки результатов его труда; создание идеологии предприятия, базирующейся на принципах всеобщего равенства и социальной гармонии
"Хозяйская" мотивация	Основана на достижении и приумножении собственности, богатства, материальных благ и т. п. Для такого работника почти не нужна внешняя мотивация, для него достаточно этой внутренней идеи постоянного увеличения материальных благ. Потребности таких работников практически неограничены	Желание реализовать себя в процессе труда; высокая трудоспособность; качественное выполнение заданий индивидуального характера	Отстраненность работника от внешних факторов, влияющих на его работу; желание любой ценой приумножить свое материальное благосостояние	Мотивация данного работника осуществляется с помощью введения поощрительных выплат за перевыполнение объемов работ; а также с помощью предоставления информации о возможностях и перспективах карьерного роста
"Люмпенизированный работник"	Предпочитает равномерное распределение материальных благ. Его постоянно преследует чувство зависти и неудовлетворенности порядком распределения благ в обществе. Такие работники не любят ответственности, индивидуальных форм труда	Хороший работник для организаций с преимущественно коллективной формой организации труда	Боязнь ответственности, безынициативность, ярко выраженная подавленность тенденциями развития современного общества	Равномерное и объективное материальное вознаграждение за выполняемую работу между всеми членами коллектива; снижение индивидуальной ответственности путем использования труда данного работника преимущественно в коллективных формах организации труда



Автор разделяет точку зрения Травина В. В. и Дятлова В. В. [1] касательно выделяемых ими типов мотивации, потому что они не просто комбинируют материальные и духовные мотиваторы для поднятия трудоспособности рабочих непонятным образом, а предлагают четкое разделение работников по их внутренним психологическим характеристикам, что более удобно и применимо в практической работе. Единственной проблемой остается определить, какой путь мотивирования применить для того или иного рабочего. По мнению автора, решение данной проблемы зависит от двух наиболее значимых факторов: первый – личностные качества управленца, второй – количество персонала фирмы. Если управленец обладает определенным набором знаний в психологической науке, то он может самостоятельно без ведома подчиненных определить, каким путем лучше всего пользоваться для мотивирования разных работников, так как он постоянно находится во взаимодействии с ними. Для удобства он может даже разбить их на группы, учитывая специфику работы и систему мотиваторов, выбранных им. Если управленческий персонал не имеет возможности учитывать психологические аспекты мотивации, он может нанять квалифицированного психолога, который за определенное денежное вознаграждение проведет такой анализ быстро и безболезненно. Управленец, понимающий всю важность мотивации персонала в виде дивидендов, которые это принесет в будущем, а именно: повышение трудоспособности рабочих, создание позитивного психологического климата в коллективе и т. д., следствием чего станет более эффективное функционирование фирмы, непременно займется решением этой проблемы.

Важность мотивации персонала является неоспоримым фактом, поскольку она не раз была подтверждена на практике, выбор правильных путей применения политики мотивации приведет к созданию конкурентоспособной фирмы, услуги и продукция которой будут востребованы на рынке их предоставления.

Таким образом, научным результатом данного исследования является разработка рекомендаций по усовершенствованию мотивации персонала, которые основаны на учете преимуществ и недостатков различных типов мотивации. Перспективой дальнейших научных исследований в данном направлении является разработка действующих систем премирования персонала.

Научн. рук. Бирюк С. А.

Литература: 1. Травин В. В. Менеджмент персонала предприятия : учебн.-практич. пособ. / Травин В. В., Дятлов В. А. – 5-е изд. – М. : Дело, 2003. – 272 с. 2. Егоршин А. П. Мотивация трудовой деятельности : учебн. пособ. / Егоршин А. П. – Н. Новгород : НИМБ, 2003. – 320 с. 3. Самоучкина Н. В. Эффективная мотивация персонала при минимальных финансовых затратах / Н. В. Самоучкина. – Н. Новгород : Вершина, 2006. – 224 с.

УДК 339.986

Чуприна А. С.

Студент 4 курса
факультета экономики и права ХНЭУ

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОНФЛИКТ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Аннотация. Рассмотрен экономический конфликт в условиях глобального расширения мировой экономики. Проанализированы подходы к понятиям "конфликт" и "экономический конфликт", выявлены причины возникновения экономических конфликтов в условиях глобализации.

Анотація. Розглянуто економічний конфлікт в умовах глобального розширення світової економіки. Проаналізовано підходи до понять "конфлікт" та "економічний конфлікт", виявлено причини виникнення економічних конфліктів в умовах глобалізації.

Annotation. The economic conflict under conditions of world economy global expansion is considered. The approaches to such concepts as "conflict" and "economic conflict" are analysed, the reasons of economic conflicts uprising under conditions of globalization are found out.

Ключевые слова: конфликт, экономический конфликт, причины конфликтов, труд, рыночная экономика, глобализация.

© Чуприна А. С., 2013



Тема экономического конфликта не нова, поскольку ее затрагивают многие науки, но на протяжении длительного времени она была освещена в основном на макросоциальном (макроэкономическом) уровне и была связана с понятием классовой борьбы за положение в обществе. Экономическая сфера является основой всего общества, представляя собой фундамент построения отношений между людьми, где конфликт выражает способ разрешения противоречий в экономических отношениях. Актуальность же заключается в расширении анализа экономических конфликтов в условиях глобализации и изучения всевозможных сфер их влияния.

Начало решения этой проблемы положил Ф. Эджворт, который, опираясь на утилитаристскую этику, пытался обосновать возможность математической социологии и применимость математических методов к анализу конфликтного экономического поведения [1]. Главным объектом экономического конфликта есть доступ к материальным, ресурсным и другим экономическим благам, то есть возможность овладения ими в собственных целях, что приводит к борьбе хозяйствующих субъектов, нанося при этом вред не только им, но и обществу в целом. А глобализация – это процесс всемирной интеграции, что расширяет сферу возникновения экономических конфликтов.

Поэтому целью этой научной статьи является анализ экономических конфликтов при расширении сферы их влияния в условиях глобализации.

Для начала необходимо определить "экономический конфликт" и "конфликт" как понятия. Взглядов по поводу определения этих категорий множество (табл. 1, 2).

Таблица 1

Сущность понятия "конфликт"

Автор	Сущность
Толковый словарь русского языка [2]	Конфликт – столкновение, серьезное несогласие, спор
Ложкин Г. В., Повякель Н. И. [3]	Конфликт – это столкновение разнонаправленных сил (ценностей, интересов, взглядов, целей, позиций) субъектов-участников взаимодействия
Психологический словарь [4]	Конфликт – противоречие, связанное с острыми эмоциональными переживаниями, которое трудно решается

Таблица 2

Сущность понятия "экономический конфликт"

Автор	Сущность
Современный экономический словарь [5]	Экономический конфликт – это противоречие экономических интересов и столкновение групп людей, выражающих эти интересы
К. Маркс [1]	Экономические конфликты связаны с разделением труда и возникновением на этой основе различий людей в доступе к общественным благам
П. Сорокин [6]	Экономический конфликт – это противоречие "между трудом и капиталом", например между профсоюзами и работодателями

Таким образом, можно обобщить, что экономический конфликт – это противоборство групп людей, осознанной целью которого является обладание материальными и финансовыми благами и стремление занять лидирующее положение в обществе. Изучение экономических конфликтов стало частью экономико-математических методов для таких глобальных конфликтов, как: война, классовые конфликты в революции, преступления в экономической сфере, конкуренция, а также захват и национализация собственности [7].

В условиях глобализации полем для обострения экономических конфликтов является рынок. В виде конкурентной борьбы каждый субъект хозяйствования пытается присвоить экономические блага для достижения собственных целей и удовлетворения своих потребностей. Хотя наряду с этим возникают другие не менее острые конфликты, затрагивающие работодателей и работников. Это трудовые конфликты, которые часто возникают в условиях глобализации, поскольку рыночная экономика основывается на купле-продаже любого товара, в том числе и рабочей силы. Эти конфликты порождаются завышенными потребностями рабочих, которые намерены получить максимальную оплату своего труда, а работодатели желают минимизировать свои затраты. Такие конфликты проявляются в виде забастовок, локаутов. Глобализация этого конфликта позволяет усовершенствовать методы выявления этих конфликтов, а также причины их возникновения с помощью международного законодательства, регулирующего трудовые отношения и решающего трудовые споры.

Если рассматривать процесс торговли как развитие мировой экономики, то возникают конфликты двух типов: коммерческие и торгово-политические. Первые представляют собой микроуровень, то есть споры между фирмами и отдельными предпринимателями. Второй же интересен в разрезе глобализации мировой экономики, поскольку затрагивает отношения между государствами в вопросах внешней торговли и регулирования недобросовестной конкуренции как проявления экономического конфликта. То есть основные усилия государства сосредоточены на построении моделей, в которых конфликтное поведение сочетается с другими, кооперативными видами экономической деятельности. Таким образом, по мере увеличения числа экономических



конфликтов, которые влияют на эффективность операций на мировом рынке, возникает проблема выявления этих споров. В условиях глобализации контроль этих отношений осуществляют международные организации, такие, как: ООН, ВТО, МАГАТЭ, Международная торговая палата – устанавливающие правила поведения субъектов в международной торговле и пути решения всевозможных конфликтов с помощью них.

Основным отличием от других видов конфликтов (политического, этнического, религиозного) можно выделить большую возможность для рационального поиска альтернативных средств и меньше вероятность так называемого "нереалистического" конфликта, основной целью которого является снятие эмоционального напряжения, а не достижение определенной цели. Также как особенность можно выделить возможность "экономического насилия", то есть влияния экономических процессов на конфликтную направленность личности, поскольку невозможно определить источник противостояния. Примером этому может быть инфляция, безработица, которые порождают конфликты вне зависимости от желания субъектов вступать в них. Глобализация расширяет границы "экономического насилия" за счет увеличения международной конкуренции на рынках труда, валютных рынках и рынках капитала, но также расширяет возможности определения причин возникновения споров.

Глобализация, как процесс расширения, заставляет искать способы определения споров, стимулирует накопление "социального капитала", поскольку потери в результате глобальных экономических конфликтов являются несоизмеримыми.

Отношение к глобализации неоднозначно: одни видят в ней угрозу мировой экономической системе, другие – средство дальнейшего развития. В отношении же экономических конфликтов процесс глобализации усиливает взаимосвязи между экономиками разных стран. При таких возможностях каждая страна пытается выявить их как можно быстрее и без потерь для себя, действуя иногда в ущерб своим партнерам, что влечет за собой новые конфликты, которые постепенно расширяют масштаб своих действий. Сфера влияния экономических противостояний является обширной, поскольку взаимосвязь всех сфер жизни общества необратима, то основой любого конфликта является борьба за ценности, а за какие определено не имеет значения из-за того, что в условиях глобализации все ценности выражены в материальном эквиваленте, то есть экономическом выражении. Таким образом, оценка фактора глобализации является важным критерием в изучении экономических конфликтов и разработке методов их выявления для поддержания мировой экономики.

Научн. рук. Бирюк С. А.

Литература: 1. Кологривов В. Н. Конфликтология. Хрестоматия (для студентов гуманитарных отделений и факультетов университетов) / В. Н. Кологривов. – Благовещенск, 2001. – 487 с. 2. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка / С. И. Ожегов. – М. : Оникс, 2008. – 736 с. 3. Ложкин Г. В. Практическая психология конфликта : учебн. пособ. / Г. В. Ложкин, Н. И. Повакель. – 2-е изд., стереотип. – К. : МАУП, 2002. – 256 с. 4. Немов Р. С. Психологический словарь / Р. С. Немов. – М. : Владос, 2007. – 560 с. 5. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 512 с. 6. Беккер Г. С. Человеческое поведение: экономический подход / Г. С. Беккер. – М. : ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с. 7. Анцупов А. Я. Конфликтология : учебник для вузов / А. Я. Анцупов, А. И. Шипилов. – М. : ЮНИТИ, 1999. – 551 с. 8. Дмитриев А. В. Конфликтология : учебн. пособ. / А. В. Дмитриев. – М. : Гардарики, 2000. – 320 с.

УДК 331.4:330.59

Кальченко О. П.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМ ОЦІНКИ ЯКОСТІ ТРУДОВОГО ЖИТТЯ

Анотація. Визначено сутність та значення категорії "якість трудового життя". Розглянуто існуючі системи оцінки якості трудового життя. Запропоновано вдосконалену систему оцінки якості трудового життя.

Аннотация. Определены сущность и значение категории "качество трудовой жизни". Рассмотрены существующие системы оценки качества трудовой жизни. Предложена усовершенствованная система оценки качества трудовой жизни.

© Кальченко О. П., 2013



Annotation. The essence and value of the category "quality of working life" is defined. The existing systems of assessing the quality of working life are considered. The improved system of assessing the quality of working life is proposed.

Ключові слова: якість трудового життя, концепція якості трудового життя, трудовий потенціал, методологія оцінки якості трудового життя, система оцінки якості трудового життя.

Участь людини в економічній діяльності характеризується її потребами та можливостями їх задоволення, які обумовлені характеристиками людського потенціалу: здоров'ям, моральністю, творчими здібностями, освітою та професіоналізмом. Таким чином, людина в ринковій економіці виступає, з одного боку, як споживач економічних благ, які виробляють організації, а з іншого – як власник здібностей, знань та навичок, необхідних організаціям.

Концепція якості трудового життя ґрунтується на створенні умов, які забезпечать оптимальне використання трудового потенціалу людини.

Актуальність теми полягає в необхідності створення умов для розширеного відтворення робочої сили в сучасних умовах розвитку економіки України, підвищення її кількісних та якісних характеристик на основі зростання якості трудового життя.

На сьогоднішній день як в Україні, так і в інших країнах не існує єдиної методологічної бази щодо оцінки якості трудового життя з виходом на їх практичне застосування. А без проведення оцінки якості трудового життя стає неможливим використання методів покращення якості трудового життя.

У науковій літературі на сьогоднішній день можемо зустріти ряд робіт, присвячених розгляду питань щодо визначення якості трудового життя. Найбільш складною проблемою щодо якості трудового життя є оцінка його стану. Це питання розглядали такі науковці, як Дж. Р. Хекман та Дж. Ллойд Саттл, Янковська В. І., Айвазян С. А., Генкін Б. М., Єгоршин А. П., Грішнова О. А., Пономаренко В. С. та ін. [1 – 7].

Метою статті є визначення сутності та значення категорії "якість трудового життя", а також розгляд методичного підходу щодо оцінки якості трудового життя.

Суб'єктом дослідження є людина.

Об'єктом дослідження є процес оцінки якості трудового життя.

Предметом дослідження є система оцінки якості трудового життя.

Концепція якості трудового життя (ЯТЖ) набула широкого розповсюдження в багатьох розвинених країнах та стала об'єктом вивчення деяких організацій ООН, а саме міжнародної організації праці та ЮНЕСКО. В результаті концепція якості трудового життя була визначена даними організаціями як важливий інструмент соціально-економічної політики.

Відповідно, якість трудового життя була визначена як інструмент зростання продуктивності праці та покращення добробуту трудового життя.

На думку Єгоршина А. П., якість трудового життя – інтегральний показник, який всебічно характеризує економічний розвиток суспільства, рівень матеріального, медико-екологічного та духовного добробуту [1].

Янковська В. І. вважає, що якість трудового життя – це певний комплекс факторів, які характеризують об'єктивні параметри життєдіяльності суб'єктів у праці [2].

Дж. Р. Хекман та Дж. Ллойд Саттл пропонують визначити якість трудового життя як певний рівень, до якого працівниками організації можуть задовольнятися важливі особисті потреби в результаті праці в цій організації.

Автор пропонує власне визначення поняття якості трудового життя, а саме: "Якість трудового життя – ступінь задоволення потреб та інтересів працівника в сукупності з рівнем максимальної реалізації його потенціалу в результаті трудової діяльності даного працівника в даній організації".

На думку Генкіна Б. М. [3], для оцінки ЯТЖ персоналу на підприємстві достатньо проаналізувати характеристики робочого місця, виробничого середовища, організації та оплати праці, а також взаємовідносин у виробничому колективі.

Солов'йов Р. М. [4] при оцінці якості трудового життя пропонує розподілити показники на декілька груп: загальноекономічні; показники кількості зайнятих, ступеня використання робочого часу, руху та підготовки кадрів; умов праці, пільг та компенсацій за працю в несприятливих умовах; фонду споживання та фонду оплати праці; соціальної підтримки персоналу організації.

Наступні групи показників ЯТЖ запропоновані Єгоршиним А. П. [1]. Він розподіляє їх на сім груп: трудовий колектив, оплата праці, робоче місце, керівництво підприємства, службова кар'єра, соціальні гарантії та соціальні блага.

Автор вважає, що для комплексної оцінки рівня ЯТЖ необхідно включити такі параметри:

зміст та організація праці персоналу;

організація підготовки, підвищення кваліфікації та перепідготовки персоналу;

оцінка та атестація персоналу;

організація робочого місця;

розвиненість організаційної культури;

система стимулювання персоналу;

дотримання трудового законодавства.

Таким чином, науковим результатом дослідження є вдосконалення визначення категорії "якість трудового життя" та системи оцінки ЯТЖ. Перспективами подальших наукових досліджень у даному напрямі є подальший розвиток та впровадження на підприємствах системи оцінки якості трудового життя для використання методів покращення якості трудового життя.

Наук. керівн. Іванісов О. В.

Література: 1. Егоршин А. П. Мотивация трудовой деятельности : учебн. пособ. / Егоршин А. П. – Н. Новгород : НИМБ, 2003. – 320 с. 2. Янковская В. И. Основные составляющие качества трудовой жизни / Янковская В. И. // Стандарты и качество. – 2003. – № 2. – С. 46–47. 3. Генкин Б. М. Экономика и социология труда : учебник для вузов / Б. М. Генкин. – М. : Норма, 2003. – 33 с. 4. Пономаренко В. С. Рівень і якість життя населення України : монографія / В. С. Пономаренко, М. О. Кизим, Ф. Н. Узунов. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2003. – 202 с. 5. Методологічні засади дослідження якості життя працюючого населення [Текст] // Україна: Аспекти праці. – 2011. – № 4. – С. 24–32. 6. Айвазян С. А. Интегральные свойства качества жизни населения (моделирование, измерение, информационное обеспечение) / С. А. Айвазян // Проблемы информатизации. – 1999. – № 2. – С. 60–66. 7. Грیشнова О. А. Економіка праці та соціально-трудові відносини / О. А. Грیشнова. – К. : Знання, 2004. – 536 с.

УДК 005.951.96

Шершнева Ю. В.

Студент 4 курса
факультета экономики и права ХНЭУ

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ КАК ГЛАВНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ МЕНЕДЖМЕНТА

Аннотация. Рассмотрен состав функциональных подсистем системы управления персоналом предприятия, объединяющих однородные функции, которые, в свою очередь, влияют на трудовые ресурсы и результаты деятельности предприятия.

Анотація. Розглянуто склад функціональних підсистем системи управління персоналом підприємства, які об'єднують однорідні функції, які, в свою чергу, впливають на трудові ресурси і результати діяльності підприємства.

Annotation. The article deals with the composition of functional subsystems of the system of personnel management of the company, bringing together homogeneous functions, which in turn affect the labour resources and business results.

Ключевые слова: персонал, управление персоналом, подсистемы управления персоналом, менеджмент, квалификация, кадровая политика, планирование персонала, текучесть кадров, мотивация, стимулирование.

Менеджмент является главной составляющей процесса управления, которая обеспечивает координацию действий персонала, работающего на предприятии, а также рациональное использования всех ресурсов предприятия, таких, как: технические, технологические, финансовые, материальные, человеческие, нематериальные, информационные и тому подобное, соответственно на основании законов, методов и принципов рационального эффективного управления.

Человеческие ресурсы на предприятии занимают лидирующее место, поскольку именно от них зависит эффективная деятельность предприятия, и получение высокой прибыли. Человеческими ресурсами на предприятии является персонал.

Исследованием проблемы управления персоналом на предприятии занимались такие ученые: Гончаров В. И., Гринченко В. Г., Кибанов А. Я., Дуракова И. Б., Яхонтова Е. С., Михайлова Л. И., Лук'яненко Н. Д., Соколов М. О., Козьменко С. М., Прыкина Б. В., Зубарев Ю. А. и многие другие.

Целью данной статьи является теоретическое обоснование главной составляющей менеджмента управление персоналом, а также роль и деятельность персонала на предприятии, которая влечет за собой экономический и социальный эффект деятельности предприятия.

Существует множество определений категории "персонал".



Лукьянченко Н. Д. под персоналом понимает особенный состав рабочих предприятия, организации или часть этого состава, которая представляет собой группу по профессиональным или другим признакам [1, с. 16].

В данном понятии не учитывается то, что персонал должен обладать определенными знаниями, навыками, практическим опытом, не учитывает квалификацию работников предприятия.

Соколов М. О. говорил, что персонал – это часть населения страны, которая владеет необходимым физическим развитием, знаниями и практическим опытом для работы в народном хозяйстве [1, с. 16].

Данное понятие является неполным, потому что не говорится о специальном образовании работников, также не указывается то, что персонал – работники, которые заняты трудовой деятельностью на предприятии.

Козьменко С. М. утверждал, что персонал – это способность человека к труду, то есть совокупность физических и духовных сил, которые применяются им в процессе производства [1, с. 16].

Данное понятие также имеет не полную трактовку, потому что не учтена квалификация работников, уровень их подготовки, практические и теоретические знания и навыки.

Михайлова Л. I. под персоналом понимает совокупность квалифицированных работников организации, которые прошли профессиональную подготовку и имеют специальное образование [2, с. 17].

Данное понятие также является неполным, так как не говорится о том, что работники заняты трудовой деятельностью, о физических качествах работников к труду.

В результате анализа подходов к понятию "персонал", можно сказать, что персонал предприятия – совокупность работников, которые заняты трудовой деятельностью, имеют специальное образование, квалификацию, а также знания и практический опыт для работы, необходимое физическое развитие, в том числе трудовые отношения с работодателем.

Понятие "персонал" отличается от понятия "кадры", потому что кадры – основной персонал, а также он является штатным, постоянно работающий и соответственно квалифицированный. Исходя из этого, можно сказать, что понятие персонал шире, чем понятие кадры, и это два разных понятия.

Существует много определений термина "управление персоналом", некоторые из них представлены в таблице.

Таблица

Определение сущности понятия "управление персоналом"

Автор	Сущность понятия
Виноградский М. Д.	деятельность, направленная на решение служебных проблем, поддержку развития персонала, каждого отдельного рабочего, усовершенствование условий труда с целью выполнения задач организации
Шканова О. М.	рассматривает каждого рабочего как личность и предлагает услуги по удовлетворению индивидуальных потребностей
Соколов М. О.	совокупность всех управленческих решений и видов деятельности, которые непосредственно связаны с организацией влияния на людей, которые работают на предприятии или в учреждении
Козьменко С. М.	система влияния на претендентов и рабочих предприятия с целью повышения эффективности их использования

В результате анализа подходов к управлению персоналом можно сказать, что управление персоналом – комплекс взаимосвязанных действий, которые направлены как на трудовой коллектив в целом, так и на отдельного сотрудника с целью удовлетворения потребностей сотрудников, таких, как: рациональное использование физических и умственных способностей, а также удовлетворение их человеческих потребностей; а также направлены на удовлетворение интересов предприятия, а именно: обеспечение эффективного функционирования персонала и прибыльности работы.

Основной целью управления персоналом является развитие персонала, личностный и профессиональный рост работников, мобилизация их ресурсов, а также достижение определенного качества персонала, которое может обеспечить конкурентоспособность и стратегическое развитие предприятия [4].

Следовательно система управления персоналом является основой менеджмента организации, поскольку реализует основную задачу менеджмента – организацию деятельности. Эффективность менеджмента напрямую зависит от качества управления персоналом.

На рисунке представлено авторское видение влияния подсистем управления персоналом на результаты деятельности предприятия.

Так, в рамках использования рациональной кадровой политики: подбирая квалифицированный персонал с конкурентоспособным потенциалом, проводя эффективные мероприятия в рамках его адаптации, мотивации, безопасности, обучения и тому подобное, предприятие гарантирует себе улучшение трудовых показателей, таких, как повышение конкурентоспособности персонала, увеличение производительности труда, снижение текучести и тому подобное, а также

повышение всех технико-экономических показателей: снижение брака, повышение качества продукции, рациональное использование стратегического потенциала предприятия, увеличение объема выпуска, а следовательно и прибыли в будущем, что влечет за собой повышение конкурентоспособности предприятия.

Прослеживается и обратная связь влияния конкурентоспособности предприятия на трудовые показатели. Имея средства для развития персонала, предприятие может проводить эффективные мероприятия по рациональному использованию трудового потенциала.

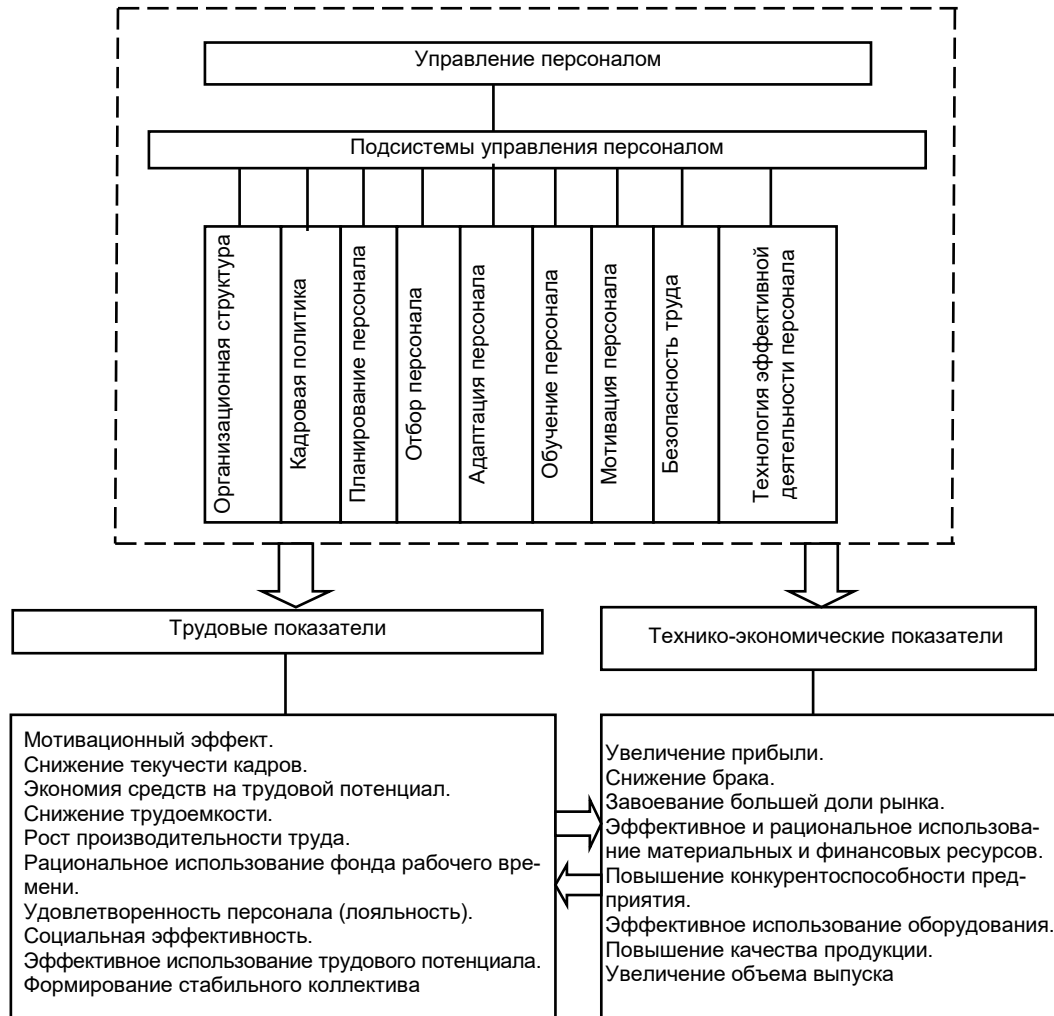


Рис. Влияние системы управления персоналом на результаты деятельности предприятия

Таким образом, система управления персоналом является основой менеджмента организации, поскольку реализует основную задачу менеджмента – организацию деятельности. Человеческие ресурсы на предприятии играют важную роль, потому что именно от персонала зависит эффективное и рациональное использование всех ресурсов предприятия, соответственно от этого зависит прибыль предприятия, но интересы персонала предприятие также должны учитываться. Эффективность менеджмента напрямую зависит от качества управления персоналом.

Научн. рук. Иванова О. Ю.

Литература: 1. Козьменко С. М. Управління персоналом : навч. посібн. / С. М. Козьменко, Н. Д. Лук'яненко, М. О. Соколов. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 328 с. 2. Михайлова Л. І. Управління персоналом : навч. посібн. / Л. І. Михайлова. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 248 с. 3. Виноградський М. Д. Управління персоналом : навч. посібн. / М. Д. Виноградський, А. М. Виноградська, О. М. Шканова. – 2-ге вид. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 502 с. 4. Мордовин С. К. Управление персоналом: современная российская практика / С. К. Мордовин. – СПб. : Питер, 2003. – 288 с.



Магістр 2 року навчання
факультету економіки і права ХНЕУ

НЕОБХІДНІСТЬ ТА АЛГОРИТМ ФОРМУВАННЯ РЕЗЕРВУ КАДРІВ ДОЧІРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Розглянуто поняття кадрового резерву, доведено необхідність його одночасного формування у межах дочірніх підприємств. Запропоновано алгоритм, що дозволить сформувати резерв з урахуванням особливостей персоналу всіх дочірніх підприємств.

Анотация. Рассмотрено понятие кадрового резерва, доказана необходимость его одновременного формирования в пределах дочерних предприятий. Предложен алгоритм, который позволит сформировать резерв с учетом особенностей персонала всех дочерних предприятий.

Annotation. The concept of skill pool is given, the necessity of its simultaneous forming is proved within the limits of the associated companies. An algorithm which will allow to form the reserve taking into account the features of personnel of all the associated companies is offered.

Ключові слова: резерв кадрів, дочірні підприємства, типологія кадрового резерву, персонал.

Усе частіше в економічному просторі з'являються корпорації – юридичні особи, що є об'єднаннями фізичних осіб. Така форма об'єднання є дуже ефективною та зручною, оскільки допомагає систематизувати та розбити на блоки виробництво чи, навпаки, здійснювати диверсифікацію. Кожне з дочірніх підприємств має свою організаційну культуру, свій штат та свою мету, яка є складовою кінцевої мети всієї корпорації. Така форма організації господарювання є більш ніж раціональною та оптимальною для великих за обсягом виробництва (або за наданням послуг) підприємств, оскільки значно спрощує систему взаємозв'язків та допомагає уникнути ускладнень у процесі підпорядкування різних за специфікою дільниць виробництва.

Говорячи про апарат управління дочірніми підприємствами, слід сказати, що він має бути професійним та постійно діючим, оскільки кожен конкретний керівник відповідає не лише за виробничі функції свого підрозділу, а й за збереження сталого функціонування усіх дочірніх підприємств, що пов'язані між собою. Актуальність теми дослідження пояснюється необхідністю розробки ряду заходів, що дозволили б, у разі раптового звільнення керівника чи інших причин його відсутності, терміново замінити його висококваліфікованим працівником, що зміг би продовжити його діяльність без значних втрат ефективності роботи.

Метою статті є формування алгоритму створення резерву кадрів дочірніх підприємств.

Дослідженням цієї теми займалися такі відомі вчені, як Банько Н. А., Карташов Б. А., Яшин Н. С., Бичкова А. В., Кібанов А. Я., Макарова І. К., Карякін А. М., Кузнецова Н. В. та ін.

Кадровий резерв – це група керівників і фахівців, що володіють здатністю до управлінської діяльності, відповідають вимогам, що висувуються до посади того чи іншого рангу, які піддалися відбору і пройшли систематичну цільову кваліфікаційну підготовку [1, с. 153]. Наявність кадрового резерву дозволяє заздалегідь на плановій основі, за науково і практично обґрунтованою програмою готувати кандидатів на новостворювані та ті, що підлягають заміщенню, вакантні посади, ефективно організувати навчання та стажування фахівців, включених у резерв, раціонально їх використовувати на різних напрямках і рівнях у системі управління [2, с. 447]. Оптимальний кількісний склад резерву планується з урахуванням прогнозу потреби в кадрах на найближчу та віддалену перспективу в результаті зміни і вдосконалення апарату управління; появи додаткових керівних посад, потенційних вакансій, пов'язаних із виходом на пенсію, скороченням штату, фактичною чисельністю підготовленого резерву кожного рівня, вибуття з різних причин зі складу резерву. Результатом є необхідність визначення величини поточної та перспективної потреби в ньому. Величина резерву залежить також від готовності людей зайняти посади [3, с. 232].

Можна виділити кілька типологій кадрового резерву (за видом діяльності, швидкістю заміщення посад, рівнем підготовленості і т. д.). Залежно від цілей кадрової роботи можна використовувати ту або іншу типологію.

За видом діяльності:

1) резерв розвитку – група фахівців і керівників, які готуються до роботи в рамках нових напрямів;

2) резерв функціонування – група фахівців і керівників, які повинні в майбутньому забезпечити ефективне функціонування організації.

За часом призначення:

1) група А – кандидати, які можуть бути висунуті на вищі посади в даний час;

2) група В – кандидати, висунення яких планується в найближчі роки.

У науковій літературі існує безліч алгоритмів, які б описували процес створення кадрового резерву з урахуванням наведених його видів. Але слід враховувати й особливості формування кадрового резерву у разі, якщо мова йде про дочірні підприємства. Основна особливість у цьому випадку – можливе переміщення працівників у межах корпорації. Автор статті пропонує такий алгоритм формування кадрового резерву дочірніх підприємств (рисунок):

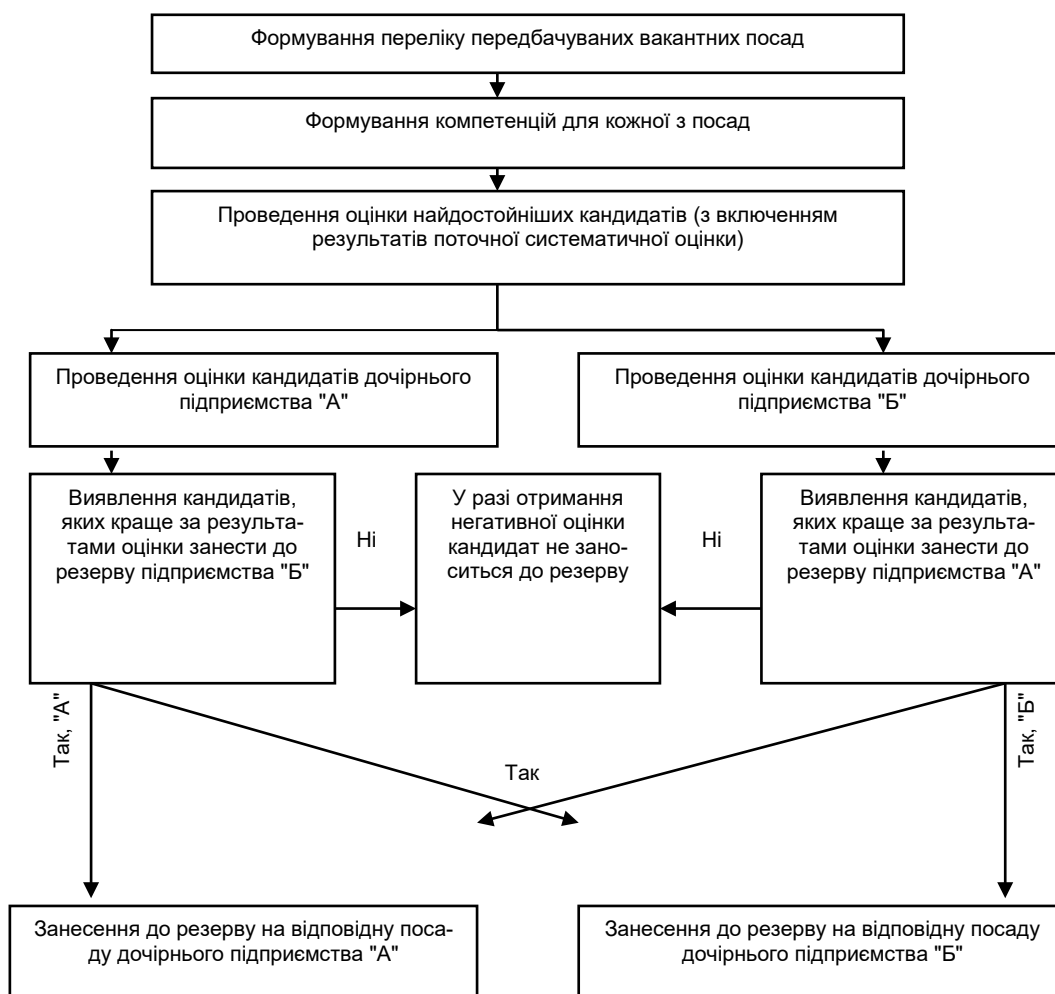


Рис. Алгоритм формування кадрового резерву дочірніх підприємств

Таким чином, формування кадрового резерву дочірніх підприємств слід проводити комплексно, з урахуванням кандидатур усіх підприємств корпорації, що пов'язані між собою. У результаті кадровий резерв буде більш якісним та обґрунтованим, а підвищення працівника з його переведенням на роботу до іншого дочірнього підприємства зможе внести нові ідеї та погляди на розвиток останнього.

Наук. керівн. Доровської О. Ф.

Література: 1. Управление персоналом / [Аксенова А. Е., Базаров Т. Ю., Еремин Б. Л. и др.] ; под. ред. Т. Ю. Базарова, Б. Л. Еремина. – М. : Банки и биржи ; ЮНИТИ, 1998. – 423 с. 2. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации / Кибанов А. Я. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 632. 3. Веснин В. Р. Практический менеджмент персонала / Веснин В. Р. – М. : Юристъ, 2001. – 496 с.



Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ВІДОБРАЖЕННЯ В СИСТЕМІ РАХУНКІВ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ

Анотація. Розглянуто особливості відображення фінансових результатів у діяльності банків, визначено основні складові фінансового результату діяльності банку та досліджено нормативно-правове забезпечення облікового процесу у банківських установах.

Аннотация. Рассмотрены особенности отображения финансовых результатов в деятельности банков, определены основные составляющие финансового результата и исследовано нормативно-правовое обеспечение учетного процесса в банковских учреждениях.

Annotation. The imaging features of financial results in banks are considered, the basic components of financial result are defined, regulatory support of accounting process in financial institutions is investigated.

Ключові слова: дохід, витрати, фінансовий результат.

Із розвитком ринкової економіки висувуються нові вимоги до ведення бухгалтерського обліку в банках України. Потреба в розширенні обсягу та змісту інформації, що надходить із зовнішніх джерел і внутрішніх аналітичних підрозділів банку, значно зростає. Відповідно до цього правильне визначення фінансових результатів, повна й достовірна інформація про доходи і витрати є невідмінними умовами успішного управління банком.

Серед видатних вчених, що здійснили значний внесок у розвиток теорії бухгалтерського обліку, зокрема в дослідження питань обліку доходів, витрат і фінансових результатів діяльності, можна відмітити: Кіндрацьку Л. М., Чумаченко М. Г., Кужельного М. В., Лінника В. Г., Сопко В. В., Герасимовича А. М., Бутинця Ф. Ф., Бородкіна О. С., Кузьмінського А. М., Кузьмінського Ю. А., Нападовську Л. В., Моссаковського В. Б. та ін.

Метою дослідження є вивчення особливостей обліку фінансових результатів діяльності банку.

Для досягнення цієї мети передбачено вирішення таких завдань, як:

- визначення нормативно-правової бази;
 - визначення основних складових фінансового результату;
 - визначення особливостей організації облікового процесу у банках.
- Об'єктом дослідження є фінансові результати.

Предметом дослідження виступають фінансові результати облікових процедур за відображенням у банках.

Згідно із Законом України "Про банки і банківську діяльність", банківська система України становить багаторівневу, взаємопов'язану сукупність фінансово-кредитних установ, яка забезпечує регулювання грошового обігу в країні [1]. Структура банківської системи, економічні, організаційні та правові засади створення, реорганізації й ліквідації банків в Україні регулюються Законом України "Про банки і банківську діяльність". Порядок, умови створення та здійснення державної реєстрації банків, порядок відкриття філій і представництв банків визначаються Положенням про порядок створення і державну реєстрацію банків, відкриття їхніх філій, представництв, відділень [2]. При створенні банків різних організаційно-правових форм ураховуються також норми Закону України "Про господарські товариства".

Другий рівень нормативно-правових актів банківської системи складають документи, які визначають принципи організації і ведення бухгалтерського обліку у банках. Загальновизначеним у цій групі є Закон "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні", який визначає правові принципи регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності [3]. Статті вказаного Закону розвиває та уточнює для банків Положення НБУ "Про організацію банківського обліку і звітності в банківських установах", яке також уточнює і формулює вимоги до первинних облікових документів, облікової політики, внутрішнього банківського контролю [4]. Значну частку обсягу нормативно-правової документації становлять нормативні акти з бухгалтерського обліку окремих банківських операцій (інструкції, правила, порядки).

Із переходом до ринкової економіки розпочався процес становлення нового інформаційного поля діяльності банку, що зумовив поділ бухгалтерського обліку на підсистеми фінансового обліку, управлінського обліку і податкових розрахунків. Фінансові результати знайшли відображення у кожній із цих підсистем.

У підсистемі фінансового обліку банків оперують категорією прибуток (збиток) як економічний результат діяльності будь-якого банку. Метою діяльності банку, як і кожного суб'єкта господарювання, є отримання прибутку.

Економічний результат діяльності банку визначається різницею між доходами та витратами за період (рік). Доходи та витрати – це складники економічного результату. Згідно із П(С)БУ 15, під доходами розуміють збільшення економічних вигід, яке становить збільшення активів або зменшення зобов'язань, що обумовлює зростання власного капіталу (без урахування зростання капіталу за рахунок внесків акціонерів) [5]. Будь-який банк прагне до збільшення доходів за рахунок активів, які здатні його приносити або збільшувати. Згідно із П(С)БУ16, витрати – це зменшення економічних вигід, яке відбувається у вигляді вибуття активів чи збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення чи розподілу власниками) [6]. Витрати пов'язані не тільки з утриманням банку, розрахунками з працівниками, але й здійсненням таких операцій, які у майбутньому принесуть доходи.

Відображення в бухгалтерському обліку інформації про доходи і витрати та порядок застосування основних принципів бухгалтерського обліку під час визнання й обліку доходів і витрат визначаються Правилами бухгалтерського обліку доходів і витрат банків України [7].

Отож основними принципами бухгалтерського обліку доходів і витрат є:

нарахування: доходи і витрати відображують у бухгалтерському обліку на час їх виникнення, а не на час надходження або сплати грошей, тобто обліковують у періоді, до якого вони належать;

відповідності: для визначення результату звітного періоду необхідно зіставити доходи звітного періоду з витратами, що були здійснені для отримання цих доходів; здійснені витрати й отримані доходи, що належать до майбутніх звітних періодів, обліковуються як відстрочені витрати і доходи.

У бухгалтерському обліку доходи і витрати відображають за рахунками класів 6 "Доходи" та 7 "Витрати", це технічні рахунки. Це пов'язано з тим, що залишки за цими рахунками не включаються до балансу банку, а записи за рахунками здійснюються наростаючим підсумком із початку року за принципом нарахування. Залишок за кожним рахунком доходів і витрат на 31 грудня поточного року свідчить про обсяги доходів (витрат), отриманих, нарахованих та сплачених у розрізі їх видів, для врахування яких призначено конкретний рахунок.

За підсумками року рахунки витрат і доходів згортають і визначають фінансовий результат діяльності банку.

Якщо сума доходів перевищує суму витрат, то залишки за рахунками доходів і витрат закривають на рахунок 5040 "Прибуток звітного року, що очікує затвердження", за протилежної ситуації в обліку фіксують збиток, і залишки за рахунками доходів і витрат закривають на рахунок 5041 "Збиток звітного року, що очікує затвердження" [8].

Якщо банк звітує позитивний результат діяльності, тобто прибуток, збори акціонерів затверджують відрахування за напрямками розподілу прибутку:

відрахування до загальних резервів Д-т 5040 К-т 5020;

відрахування до резервних фондів Д-т 5040 К-т 5021;

відрахування в інші фонди Д-т 5040 К-т 5022;

нарахування дивідендів акціонерам Д-т 5040 К-т 6331;

капіталізація дивідендів з метою збільшення обсягу статутного капіталу через державну реєстрацію змін Д-т 5040 К-т 5003.

Сума збитку за рішенням зборів акціонерів покривається за рахунок обсягів фондів, що їх було утворено в минулих періодах у процесі розподілу прибутку, тобто за рахунок коштів загального резерву, резервного фонду, інших фондів, нерозподілених прибутків минулих років.

Якщо перерахованих джерел не вистачає для покриття суми збитку, то непокриту суму обліковують на рахунок 5031 "Непокриті збитки минулих років".

Після закінчення кожного фінансового року Правління банку подає звіт про свою діяльність для затвердження на загальних зборах акціонерів, а також пропозиції щодо розподілу отриманого прибутку, включаючи пропозиції про збільшення капіталу банку.

Отже, можна зробити висновок, що система бухгалтерського обліку в банку відображає кругообіг ресурсів у процесі його діяльності. Взаємодія компонентів системи бухгалтерського обліку завершується корисним результатом – звітністю. У фінансовій звітності банків відображаються показники за реальним станом активів, зобов'язань, капіталу банку, що потребує використання методик обліку всіх банківських операцій основоположних принципів МСБО, а саме: нарахування доходів (витрат), оцінки активів через формування резервів під можливі втрати банку під час здійснення активних операцій та переоцінки активів за зміни їхньої справедливої (ринкової) вартості. Доведено, що послідовно виконувані процедури облікового циклу формують уявлення про бухгалтерський облік як про чітко впорядковану процедуру послідовної реєстрації фактів діяльності банку на рахунках бухгалтерського обліку.



Подальшим дослідженням автора буде вивчення та аналіз особливостей відображення обліку фінансових результатів у банках зарубіжних країн.

Наук. керівн. Глебова Н. В.

Література: 1. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 2001 року, зі змінами, внесеними згідно з ВРУ від 05.07.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>. 2. Положення про порядок створення і державну реєстрацію банків, відкриття їхніх філій, представництв, відділень затверджене на підставі Постанови Національного банку України від 31.08.01 за № 375, зі змінами, внесеними згідно із постановами Національного банку України від 26.04.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>. 3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України, затверджений Верховною Радою України від 1999 р. № 40, зі змінами, внесеними згідно із Законами від 22.12.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>. 4. Про організацію банківського обліку і звітності в банківських установах : Положення Національного банку України від 30.12.98 із змінами, внесеними згідно з постановами Національного банку України від 23.05.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>. 5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 "Дохід", затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999 р. № 290, в редакції станом на 25.03.2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fin-land.com.ua/index.php/legislation/147-psbu16>. 6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати", затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318, в редакції станом на 25.03.2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://finland.com.ua/index.php/legislation/147-psbu15>. 7. Інструкція про порядок відображення в бухгалтерському обліку банками України поточних і відстрочених податкових зобов'язань та податкових активів: затверджена Постановою Правління Національного банку України від 17.03.2009 р. № 140 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>. 8. Глебова Н. В. Облік у банках : навч. посібн. / Н. В. Глебова, Л. М. Стиренко. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2009. – 308 с.

Дудніченко О. В.

УДК 346.7:336.7

Магістр 1 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОХІДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ ЗГІДНО ІЗ ЗАКОНОДАВЧО-НОРМАТИВНОЮ БАЗОЮ

Анотація. Розглянуто та досліджено підходи різних авторів, міжнародних фінансових організацій до визначення похідних фінансових інструментів шляхом порівняння таких визначень: "похідний фінансовий інструмент", "дериватив", "похідний цінний папір", "похідний фінансовий продукт".

Аннотация. Рассмотрены и исследованы подходы различных авторов, международных финансовых организаций к определению производных финансовых инструментов путем сравнения таких определений: "производный финансовый инструмент", "дериватив", "производная ценная бумага", "производный финансовый продукт".

Annotation. The approaches of different authors and international financial institutions to the definition of "derivative financial instruments" are considered and investigated by comparing such definitions as: "derivative financial instrument", "derivate", "derivative security", "derivative financial product".

Ключові слова: похідний фінансовий інструмент, дериватив, похідний цінний папір, похідний фінансовий продукт.

Банківська система є важливою ланкою економіки будь-якої країни. Банки активно беруть участь у процесі створення національного продукту, виконуючи одну з основних функцій фінансового ринку – зберігача коштів. Частиною фінансового ринку, на якому останнім часом функціонує все більше банківських установ України, є ринок похідних фінансових інструментів, роль якого

© Дудніченко О. В., 2013

важко переоцінити. Одним із стимулів розвивати ринок похідних фінансових інструментів є можливість за допомогою похідних хеджувати ризики, пов'язані зі здійсненням господарської діяльності. Особливо актуальним це є для банківського сектору, оскільки саме він є найбільш ризикованим. Для того щоб надалі розвивати ринок похідних фінансових інструментів, необхідно розглянути їх сутність.

Таким чином, актуальність теми дослідження обумовлена тим, що використання більш досконалих визначень певного понятійного апарату сприяє й більш точному розумінню суті досліджуваних процесів, визначенню напрямів рішення їх проблемних аспектів.

Проблемами визначення сутності похідних фінансових інструментів займалися: Дж. Ф. Маршалл, В. Бансал [1], Р. Грачова [2], Сохацька О. М., Примостка Л. О. та ін.

Мета дослідження полягає у визначенні сутності похідних фінансових інструментів згідно із законодавчо-нормативною базою.

Об'єктом дослідження виступають визначення сутності поняття "похідні фінансові інструменти банку".

Предметом дослідження є визначення сутності похідних фінансових інструментів шляхом порівняння різних понять для одного процесу.

Згідно із Законом України "Про банки та банківську діяльність" [3], банки є юридичними особами, що здійснюють діяльність з надання банківських послуг на основі виданої ліцензії Національного банку України. Як і інша юридична особа, банк прагне, виконуючи свої функції, отримувати прибуток. У ринкових умовах банківські установи запроваджують нові послуги, що надають конкурентні переваги та сприяють зміцненню позиції банку на фінансовому ринку. Однією з таких послуг є здійснення операцій з похідними фінансовими інструментами.

Операції з похідними фінансовими інструментами з'явилися зовсім недавно у вітчизняній практиці банківської діяльності, і вже встигли стати дискусійними. Так, досліджуючи підходи різних авторів та міжнародних фінансових організацій до визначення "похідних фінансових інструментів", спостерігаємо наявність різних понять для одного процесу: "похідний фінансовий інструмент", "дериватив", "похідний цінний папір", "похідний фінансовий продукт". Виникає питання доцільності ототожнення понять. Зокрема, питання можливості називати "похідний фінансовий інструмент" "похідним цінним папером", "похідним фінансовим продуктом", "деривативом". На державному рівні дане питання залишається невирішеним.

На думку автора, наведений перелік понять не можна ототожнювати, оскільки кожний термін має власне, відмінне від інших, економічне значення, і, похідний фінансовий інструмент не може мати таку кількість синонімів.

Зокрема, відповідно до МСФО 39, контракт, що не вимагає початкових інвестицій або початкові інвестиції є мінімальними, виконується у майбутньому та вартість якого ґрунтується на основі вартості певного базового активу, – це похідний фінансовий інструмент [4]. Базовим активом може бути ставка відсотка, валютний курс, індекс цін, показник кредитного рейтингу, товарна ціна, ціна фінансового інструменту тощо.

МСФО 39 [4] та МСФО 32 [5] побудовані на принципах бухгалтерського обліку із застосуванням професійного судження, тому вони мають більш узагальнюючий характер щодо визначення похідного фінансового інструменту. Стандартами, що побудовані на правилах та включають перелік властивостей похідного фінансового інструменту, є стандарти ГААП США, зокрема FAS 133 "Облік похідних інструментів та операцій хеджування". За цим стандартом фінансовий інструмент стає похідним, якщо виконуються одночасно такі умови [6]:

- вартість інструменту змінюється залежно від зміни хоча б одного з показників базового активу;
- даний інструмент має хоча б одну умовну суму;
- величина первинної чистої інвестиції дорівнює нулю або ж менша від вартості чистих інвестицій за контрактами, які аналогічно реагували б на зміну ринкових факторів;
- умови контракту дозволяють взаємозалік.

Отже, перші дві умови тлумачення поняття в міжнародних та американських стандартах однакові.

Аналізуючи визначення згідно з МСФО 39 [4] та FAS 133 [6], слід зауважити, що в перекладі похідний є фінансовим інструментом, і не визначається як фінансовий продукт. "Продукт" за своєю сутністю є товаром або послугою [1]. Тобто має матеріальну або нематеріальну форму, передбачає право володіння товаром або створюється у процесі виконання послуги. Продукт є матеріалом для виготовлення чогось. "Інструмент", в свою чергу, означає засіб виконання поставленого завдання.

Отже, "продукт" є первинним поняттям, і задля отримання результату до нього можуть застосовуватись різні інструменти.

У зв'язку з цим можна стверджувати, що поняття "похідний фінансовий продукт" і "похідний фінансовий інструмент" мають різні значення.

Досить часто в нормативних документах та наукових виданнях "похідний фінансовий інструмент" прирівнюють до "деривативу". Зокрема, термін "дериватив" досить часто наводять у дужках до терміну "похідний фінансовий інструмент". На думку автора, "дериватив" – більш ширше поняття, ніж похідний фінансовий інструмент. Слід зазначити, що у перекладі з англійської мови derivative – похідний [7]. Тобто походить від чогось, впливає з чогось іншого. У той же час Положенням про вимоги до стандартної (типової) форми деривативів [8] визначено, що дериватив – це



стандартний контракт, який надає право або зобов'язання продати чи придбати актив, що є базовим, у майбутньому на певних, визначених умовах. У визначенні не уточнюються конкретні продукти, що можуть бути базовими активами.

За роз'ясненням, що може бути основою деривативу, звернемося, наприклад, до Податкового кодексу України [9]:

дериватив – це стандартний контракт, внаслідок укладання якого виникає зобов'язання або право продати чи придбати нематеріальні або матеріальні активи, цінні папери, кошти у майбутньому на визначених умовах. У документі подається мінімальний перелік продуктів, що можуть бути в основі контракту. Слід зауважити, що за Податковим кодексом [9], як і за МСБО 39 [4], базовим активом деривативу можуть бути фінансові та нефінансові активи.

На думку Р. Грачової [2], не всі деривативи є похідними фінансовими інструментами, проте всі похідні фінансові інструменти є деривативами.

Також можна погодитись з авторами, які, порівнюючи похідні фінансові інструменти з деривативами, поділяють останні на фінансові та товарні і вважають доцільним прирівнювати визначення поняття фінансового деривативу до похідного фінансового інструменту, оскільки тільки ці дві категорії за сутністю мають однаковий економічний зміст. Ще одним підходом до визначення, що зустрічається в науковій літературі, є порівняння понять "похідний фінансовий інструмент" та "похідний цінний папір".

Відповідно до Закону України "Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг" [10], державне регулювання ринків деривативів покладається на НКЦПФР, що при здійсненні діяльності в першу чергу орієнтується на Закон України "Про цінні папери та фондовий ринок" від 23.02.2006 р. № 3480-IV [11]. Аналізуючи положення Закону [11], слід відмітити, що у ньому "похідний фінансовий інструмент" замінено на "похідний цінний папір". Цінний папір трактується як документ, що посвідчує грошові або майнові права, передбачає умови відносин між особою, що їх емітувала, та власником цінного паперу, передбачає можливість передачі прав іншим особам. Виходячи з визначень фінансового деривативу, що прирівнюється до "похідного фінансового інструменту" та "цінних паперів", можна скласти порівняльну таблицю.

Таблиця

Порівняльна характеристика цінних паперів та фінансових деривативів

№	Ознака	Фінансовий дериватив	Цінний папір
1	Контракт	Так	Так
2	Встановлена форма	Так/ні	Так
3	Грошовий документ	Так/ні	Так
4	Засвідчує право володіння	Ні	Так
5	Засвідчує право/зобов'язання купівлі або продажу	Так	Ні
6	Передбачає виплату доходу	Ні	Так
7	Первинність	Похідний	Первинний

У результаті проведеного аналізу слід зазначити, що поняття "фінансовий дериватив", а, відповідно, і "похідний фінансовий інструмент", є відмінним від поняття "цінний папір", а тому їх об'єднання не є можливим.

Узагальнюючи різні підходи та напрями щодо визначення поняття "похідні фінансові інструменти", приходимо до висновку, що похідні фінансові інструменти – це самостійне поняття, яке має один синонім "фінансові деривативи" та має економічну та правову складові. За економічною складовою розкривається поняття строковості похідного фінансового інструменту; за правовою тлумачиться як комплексне зобов'язання або комплексний ринковий інструмент.

При цьому як напрям подальшого дослідження, враховуючи подане уточнення поняття "похідні фінансові інструменти", слід розглянути систематизацію класифікаційних ознак цих інструментів, виходячи з їх характерних властивостей та функцій. Це дозволить більш цілеспрямовано застосовувати певні різновиди деривативів при виході тих або інших гравців на фінансовий ринок.

Наук. керівн. Глебова Н. В.

Література: 1. Маршалл Дж. Ф. Финансовая инженерия: полное руководство по финансовым нововведениям / Дж. Ф. Маршалл, Бансал Випул. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 784 с. 2. Грачова Р. Дорого, але учора, дешево, але лише завтра... [Електронний ресурс] / Р. Грачова. – Режим доступу : www.dtk.com.ua/show/1cid0731.html. 3. Про банки та банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>. 4. Международный стандарт финансовой отчетности № 39 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://gaap.ru/articles/126033/>. 5. Международный стандарт финансовой отчетности № 32 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ade-solutions.com>

/IFRSPortal/IAS%2032_version01.pdf. 6. Міжнародний стандарт розкриття інформації про похідні фінансові інструменти та операції хеджування № 133 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ufin.com.ua/analit_mat/sdu/049.htm. 7. The spillover of money market turbulence to FX swap and cross-currency swap markets [Electronic resource] / Basel Committee on Banking Supervision. – Basel, September 2000. – Access mode : http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt0803h.pdf. 8. Положення про вимоги до стандартної (типової) форми деривативів, затв. Постановою Кабінету Міністрів України від 19.04.1999 р. № 632 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/632-99>. 9. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sts.gov.ua/nk/spisok1/>. 10. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг : Закон України від 12.07.2001 р. № 2664-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>. 11. Про цінні папери та фондовий ринок : Закон України від 23.02.2006 р. № 3480-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.

УДК 005.915:658.15

Дулембова К. О.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Розглянуто питання щодо сутності поняття "фінансовий стан підприємства", а також елементи, за якими визначається фінансовий стан; узагальнено теоретичні засади до визначення резервів зростання та шляхів поліпшення фінансового стану в сучасних умовах розвитку економіки України.

Аннотация. Рассмотрены вопрос о сущности понятия "финансовое состояние предприятия", а также элементы, по которым определяется финансовое состояние; обобщены теоретические основы к определению резервов роста и путей улучшения финансового состояния в современных условиях развития экономики Украины.

Annotation. The issue of the nature of "enterprise financial condition" as well as the elements that define financial condition are considered; the theoretical framework to determine the reserves of growth and the ways to improve the financial situation in today's economy of Ukraine is generalized.

Ключові слова: фінансовий стан підприємства, дебіторська заборгованість, факторинг, форфейтинг, горизонтальна інтеграція, вертикальна інтеграція.

Актуальність теми обумовлена необхідністю ефективного управління діяльністю підприємств в умовах сучасного стану економіки, недосконалістю теоретичного, методичного та законодавчого забезпечення ефективного функціонування підприємств.

Вивченням актуальних проблем оцінки фінансового стану підприємств займалися такі вчені, як Савицька Г. В., Коробов М. Я., Федоренко В. І., Бойчук І. М., Данильчук І. В., Карпенко Г. В., Мороз Е. Г., Бланк І. А., Дем'яненко М. Я. Багато питань розглянуто, проте постійні зміни у зовнішньому та внутрішньому економічних середовищах функціонування підприємств призводять до необхідності переглядати питання з оцінки та вдосконалення фінансового стану підприємства.

Подальший розвиток ринкових відносин в Україні, який характеризується підвищенням конкурентоспроможності продукції, впровадженням досягнень науково-технічного прогресу, ефективністю господарювання та управління виробництвом, вимагає розробки таких заходів стосовно поліпшення фінансового стану підприємств, що дозволяють досягти бажаного результату при мінімальному залученні додаткових коштів, ефективному використанні та розміщенні наявних ресурсів. Тому метою статті є розробка практичних рекомендацій щодо напрямку покращення фінансового стану сучасних підприємств, що дозволить їм здійснювати ефективну діяльність у складних умовах конкурентної боротьби.

Досягнення даної мети передбачається здійснити за рахунок вирішення таких завдань:

1. Надати оцінку та обґрунтування наукових підходів до визначення сутності фінансового стану підприємства.

2. Обґрунтувати напрями вдосконалення фінансового стану підприємства.

Об'єктом дослідження в даній статті обрано фінансовий стан підприємства.



Предметом дослідження виступає теоретичне, методичне та практичне забезпечення аналізу фінансового стану підприємства.

На сьогодні наукова думка не має загальноприйнятої точки зору з приводу чіткого визначення сутності поняття "фінансовий стан підприємства".

Фінансовий стан підприємства, на думку Савицької Г. В., – це складна економічна категорія, яка відображає стан капіталу в процесі його кругообігу та спроможність суб'єкта до саморозвитку на фіксований момент часу [1].

Більш конкретно розкриває сутність поняття Коробов М. Я. На його думку, фінансовий стан підприємства – це складна, інтегрована за багатьма показниками характеристика якості його діяльності, його можна визначити як міру забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами і ступінь раціональності їх розміщення для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасних грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями [2].

Узагальнивши різні підходи до трактування поняття, можна зробити висновок, що фінансовий стан підприємства – це сутнісна характеристика діяльності підприємства у певний період, що визначає реальну та потенційну можливість підприємства забезпечувати достатній рівень фінансування фінансово-господарської діяльності та здатність ефективно здійснювати її в майбутньому.

Фінансовий стан підприємства визначається за такими елементами: прибутковістю роботи підприємства; оптимальністю розподілу прибутку, що залишився у розпорядженні підприємства після сплати податків та обов'язкових платежів; наявністю власних фінансових ресурсів не лише мінімально потрібного рівня для організації виробничого процесу і процесу реалізації продукції; раціональним розміщенням основних і обігових фондів; платоспроможністю та ліквідністю [3].

Якщо підприємство не досягає необхідних параметрів у цих напрямках, то економічним підрозділом необхідно знайти резерви, які можуть бути використані для покращення фінансового стану підприємства. Пошук проводиться шляхом ґрунтовного аналізу всіх складових його діяльності.

Покращення фінансового стану підприємства можливе за рахунок збільшення виручки від продажу продукції, продажу основних фондів, рефінансування дебіторської заборгованості, зниження собівартості продукції, зниження витрат, що покриваються за рахунок прибутку.

Зазвичай використовують такий напрям покращення фінансового стану, як збільшення виручки від продажу (наращування обсягів реалізації та збільшення ціни). Щоб збільшити обсяги реалізації, необхідно максимально активізувати збутову діяльність підприємства. Працюючи в умовах ринку, підприємство повинно розробити певну систему ціноутворення. Це може бути стратегія "збирання вершків", коли підприємство призначає гранично високу ціну на різних сегментах ринку для отримання максимального прибутку, що характерно для новітніх товарів чи послуг, а може бути стратегія "низьких цін", для того щоб охопити максимальну кількість покупців і завоювати максимальну частину ринку для своєї продукції.

Ще одним шляхом поліпшення фінансового стану підприємства є рефінансування дебіторської заборгованості, основними формами якої є: факторинг, облік векселів, які видані покупцями продукції, форфейтинг.

Факторинг становить фінансову операцію, при якій підприємство-продавець передає право отримання грошей по платіжним документам банку. За здійснення такої операції банк стягує з підприємства-продавця визначену суму комісійних, яка встановлюється у відсотках до суми платежу. Факторингова операція дозволяє підприємству-продавцю рефінансувати переважно частину дебіторської заборгованості щодо наданого покупцю кредиту в короткі строки.

Облік векселів, що надаються покупцям, становлять фінансову операцію з продажу їх банку або іншому фінансовому інституту за визначеною ціною, яка встановлюється залежно від їх номіналу, строку погашень та облікової вексельної ставки.

Форфейтинг становить фінансову оперативність по експертному товарному кредиту шляхом передачі переказного векселя банку зі сплатою комісійної винагороди. У результаті форфейтування заборгованість покупця по товарному кредиту трансформується в заборгованість фінансову (на користь банку) [4].

Одним із основних напрямів пошуку резервів є зменшення вихідних грошових потоків через зниження собівартості продукції та витрат, джерелом покриття яких виступає прибуток.

Основними джерелами зниження витрат виробництва і реалізації продукції є зниження витрат сировини та матеріалів (зниження норм їхнього використання, скорочення відходів і витрат у процесі виробництва і збереження, повторне використання матеріалів, упровадження безвідходних технологій), палива і енергії на одиницю продукції, зниження витрат заробітної плати на одиницю продукції, скорочення адміністративно-управлінських витрат, ліквідація непродуктивних витрат і витрат [5].

Також одним із напрямів поліпшення фінансового стану сучасних підприємств є їх економічна інтеграція. Вона поділяється на вертикальну та горизонтальну.

Горизонтальна інтеграція є поєднанням в одній формі виробництва різнорідної продукції на єдиній сировинній чи технологічній основі і передбачає пошук можливостей здійснення закупівель разом з іншим покупцем. Вертикальна інтеграція є поєднанням в одній формі різних галузей виробництва та сприяє об'єднанню з ключовими постачальниками сировини і матеріалів. У свою чергу, вона передбачає проведення моніторингу цін на сировину, виходу на ринок нових потенційних постачальників як альтернативу більш дорогим матеріалам [6].

Горизонтальна інтеграція є досить привабливою для підприємств, у яких немає достатнього рівня забезпеченості власними обіговими коштами та від'ємне значення маневреності власного капіталу. Адже сутність горизонтальної інтеграції полягає в об'єднанні підприємств шляхом злиття



або придбання, завдяки чому створюється нове, більш велике підприємство. Саме такі підприємства мають кращі можливості отримання кредитів, володіють більшою часткою ринку, характеризуються більш високою прибутковістю і меншою собівартістю продукції, отримують можливість збільшувати оборот капіталу.

Перевагами вертикальної інтеграції можуть бути зниження витрат, і, таким чином, покращення конкурентного становища, можливість контролю затрат і якості, забезпечення своєчасності постачання сировини.

Ще одним напрямом покращення фінансового стану є його прогнозування і моніторинг, оскільки, щоб грамотно керувати виробництвом, активно впливати на формування показників господарської та фінансової діяльності, необхідно постійно використовувати дані про його стан, а також зміни, які в ньому відбуваються.

Система заходів для підтримання економічної стійкості підприємства повинна передбачати: постійний моніторинг внутрішнього та зовнішнього станів підприємства; розробку заходів із зниження зовнішньої вразливості підприємства; розробку підготовчих планів при виникненні проблемних ситуацій, здійсненні попередніх заходів для їх забезпечення; впровадження планів практичних заходів при виникненні кризової ситуації, прийняття ризикових і нестандартних рішень у випадку відхилення розвитку ситуації; координацію дій всіх учасників і контроль за виконанням заходів та їхніми результатами.

Саме за таких умов можна забезпечити систему моніторингу кожної зі складових економічної стійкості підприємств, яка змогла б надати можливість оптимізувати її відповідно до перспектив розвитку [7].

Вирішення поставлених у статті завдань дозволяє сформувати напрями подальших досліджень, основними завданнями яких є вдосконалення існуючої методології оцінки та прогнозування фінансового стану підприємств в умовах ринкових відносин.

Отже, до конкретних заходів покращення фінансового стану можна віднести збільшення виручки від продажу продукції, рефінансування дебіторської заборгованості, зниження собівартості продукції. Особливо важливою є горизонтальна інтеграція, яка передбачає поєднання в одному підприємстві виробництва різномірної продукції на єдиній сировинній чи технологічній основі та пошук можливостей здійснення закупівель разом із іншим покупцем, що дозволить отримувати знижки. Удосконалення фінансового стану підприємства можливе шляхом підвищення результативності розміщення та використання ресурсів підприємства.

Наук. керівн. Часовнікова Ю. С.

Література: 1. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства / Г. В. Савицька. – К. : Знання, 2008. – 662 с. 2. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства / М. Я. Коробов. – К. : Знання, 2010. – 354 с. 3. Федоренко В. І. Оцінка та діагностика фінансового стану підприємства / В. І. Федоренко. – К. : Либідь, 2010. – 227 с. 4. Мороз Е. Г. Економічні особливості застосування факторингу в Україні / Е. Г. Мороз. – К. : Знання, 2011. – 341 с. 5. Бойчик І. М. Економіка підприємства / І. М. Бойчик. – Львів, 2009. – 101 с. 6. Кузьменко В. П. Вертикальна інтеграція як фактор економічного зростання країн / В. П. Кузьменко. – К. : Знання, 2010. – 256 с. 7. Городинська Д. М. Економічна стійкість підприємства / Д. М. Городинська // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 10(42). – С. 141–146.

УДК 334.72

Пономарьова В. О.

Магістр 2 року навчання
факультету економіки і права ХНЕУ

ЯКУ ФОРМУ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ ОБРАТИ: ФОП ЧИ ТОВ?

Анотація. Подано основні переваги та недоліки ведення бізнесу у формах "фізична особа – підприємець" та "товариство з обмеженою відповідальністю". Встановлено, що вибір форми ведення бізнесу залежить від виду та масштабів економічної діяльності.

Аннотация. Поданы основные преимущества и недостатки ведения бизнеса в формах "физическое лицо – предприниматель" и "общество с ограниченной ответственностью". Установлено, что выбор формы ведения бизнеса зависит от вида и масштаба экономической деятельности.

© Пономарьова В. О., 2013



Annotation. The basic advantages and lacks of business dealing in such forms as "physical person – businessman" and "limited liability company" are reflected. It is established that the choice of business dealing form depends on economic activities type and scale.

Ключові слова: форма ведення бізнесу, фізична особа – підприємець, товариство з обмеженою відповідальністю, оподаткування, Податковий кодекс.

Роль малого та середнього бізнесу в економічному розвитку широко обговорюється в літературі. Результати теоретичних і емпіричних досліджень ролі сектору малого та середнього бізнесу вказують на те, що його частка в економіці країни (у валовому національному продукті та загальній чисельності зайнятих) є не причиною, а скоріше наслідком економічного розвитку. Ринкова трансформація значила необхідність серйозних структурних перетворень, одними з яких є зміни в структурі валового національного та промислового продукту, а також зміни часток підприємств різних розмірів у загальному розподілі. Беззаперечним залишається той факт, що підприємства малого і середнього бізнесу в свій час відіграли ключову роль у забезпеченні економічної, суспільно-політичної та соціальної стабільності багатьох країн: від Великобританії та Франції до Китаю та Японії.

Такі вітчизняні вчені, як: М. Азаров, Д. Вишнівський, Ю. Іванов, А. Єлисеєв, А. Крисоватий, С. Лондар, І. Луніна, А. Соколовський, С. Бондар, В. Шпільова, вивчали питання, пов'язані із особливостями оподаткування суб'єктів малого та середнього бізнесу. Зазначені науковці зробили значний внесок у вирішенні питань, пов'язаних з удосконаленням механізму обчислення, нарахування, сплати, подання звітності.

Мета дослідження полягає у визначенні, яка з форм ведення бізнесу вигідніша: фізична особа – підприємець (ФОП) чи товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ), адже згідно з даними Державної служби статистики України найбільша кількість підприємств припадає саме на цю організаційно правову форму господарювання.

При виборі форми ведення бізнесу необхідно вивчити всі плюси і мінуси. В Україні можна вести справи від свого імені, тобто особисто виступаючи як приватний підприємець, або створивши юридичну особу, від імені власника або співвласником якої ви є.

Проаналізуємо в загальних рисах переваги і недоліки з точки зору оподаткування на загальній системі для ФОП та ТОВ (таблиця).

Таблиця

Порівняльна таблиця для ФОП та ТОВ на загальній системі оподаткування

Операція	Для підприємця на загальній системі оподаткування	Для ТОВ на загальній системі оподаткування
1	2	3
Реєстрація суб'єкта господарювання	Державна реєстрація відбувається за місцем прописки фізичної особи. Підприємець несе витрати в розмірі державного мита. Підстава: Закон "Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців" [1]	Державна реєстрація ТОВ здійснюється за місцезнаходженням (так званою юридичною адресою) органу управління підприємством. Для створення ТОВ потрібне внесення статутного капіталу. Мінімальний розмір статутного капіталу ТОВ за станом на 01.01.2011 р. – 941 грн. Підстава: Закон "Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців", Закон "Про господарські товариства" [1; 2]
Прийом у касу готівкових коштів як виручки за товари, роботи, послуги	Обов'язкове застосування реєстратора розрахункових операцій при отриманні будь-якої готівкової виручки. Підстава: Закон про РРО, Податковий кодекс, п. 177.10 [3; 4]	Реєстратор розрахункових операцій застосовується, окрім прийому виручки за реалізацію товарів власного виробництва, надання послуг. Підстава: ст. 9 Закону про РРО [4]
Реєстрація платником ПДВ	Обов'язкова реєстрація платником ПДВ за умови, що загальна сума від здійснення операцій з постачання товарів/послуг у сукупності перевищує за останні 12 календарних місяців 300 000 грн. Підстава: п. 181.1 ст. 181 або п. 182.1 ст. 182 Податкового кодексу. Дата реєстрації платником ПДВ – дата переходу на загальну систему оподаткування. Підстава: п. 183.4 ст. 183 Податкового кодексу [3]	Обов'язкова реєстрація платником ПДВ за умови, що загальна сума від здійснення операцій з постачання товарів/послуг у сукупності перевищує останні 12 календарних місяців 300 000 грн. Підстава: п. 181.1 ст. 181 або п. 182.1 ст. 182 Податкового кодексу. Дата реєстрації платником ПДВ – перше число місяця, наступного за місяцем, в якому досягнуто зазначені обсяги. Підстава: п. 183.10 ст. 183 Податкового кодексу [3]

1	2	3
Обов'язок вести бухгалтерський облік	Бухгалтерський облік не ведуть. Закон "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність" не поширюється на фізосіб – підприємців. Існує вимога про ведення Книги обліку доходів і витрат та необхідності зберігати підтвердуючі документи з придбаного товару. Підстава: п. 177.10 ст. 177 Податкового кодексу [3]	Обов'язкове ведення бухгалтерського обліку згідно з Національними стандартами бухгалтерського обліку. Потрібна подача фінансової звітності. Малі підприємства – неплательники ПДВ – мають право вести спрощений облік доходів і витрат без застосування методу подвійного запису. Підстава: Закон "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність", ст. 3 [5]
Оподаткування прибутку	Чистий дохід підприємця (доходи мінус витрати, що визначаються відповідно до розділу 3 Податкового кодексу) обкладається податком з доходів фізосіб за ставкою 15 %. Обов'язкова сплата авансових внесків з податку з доходів фізосіб до 15 березня, 15 травня, 15 серпня і 15 листопада. Сума авансових внесків самостійно розраховується підприємцем виходячи з отриманого доходу за минулий рік (у співставних умовах). Остаточний розрахунок податку проводиться на підставі поданої за рік декларації. Підстава: пп. 177.5.2, 177.5.3 ст. 177 Податкового кодексу. Право на "податкові канікули" відсутнє [3]	Сплачує податок на прибуток (доходи мінус витрати) на загальних підставах, з 01.04.2011 р. за ставкою 23 %. Має право на "податкові канікули": ставку 0 % з податку на прибуток при дотриманні умов п. 154.6 ст. 154 Податкового кодексу. Підстава: розділ 3 Податкового кодексу [3]
Нарахування єдиного соціального внеску на чистий дохід	Нараховується на суму чистого доходу за ставкою 34,7 % з урахуванням максимальної величини для нарахування внеску (15 прожиткових мінімумів доходів громадян). Підстава: Закон "Про єдиний соціальний внесок" [6]	Не нараховується [6]
Виплата доходів найманим працівникам та іншим фізичним особам	ФОП виконує функції податкового агента відносно виплати доходу фізособам, які перебувають з ФОП у трудових, цивільно-правових відносинах, або при виплаті будь-яких оподатковуваних доходів на користь таких осіб. Не є податковим агентом відносно інших суб'єктів підприємницької діяльності. Підстава: п. 177.7, 177.8 ст. 177 Податкового кодексу [3]	ТОВ є податковим агентом відносно виплати фізособам доходів у вигляді зарплати, інших виплат згідно з розділом 4 Податкового кодексу. Підстава: розділ 4 Податкового кодексу [3]
Відповідальність платника податків	ФОП відповідає за своїми зобов'язаннями, пов'язаними з підприємницькою діяльністю, усім своїм майном, крім майна, на яке відповідно до закону не може бути звернено стягнення. Припинення (ліквідація) ФОП на загальних підставах не звільняє громадянина від такої відповідальності. Підстава: ст. 52 Цивільного кодексу України [7]	Відповідальність засновника підприємства обмежується розміром його внеску в статутний капітал підприємства. Підстава: ч. 3 ст. 96 Цивільного кодексу України [7]
Працевлаштування працівників	Обов'язкове укладення письмового трудового договору з працівником у районному центрі зайнятості за місцем реєстрації ФОП. Трудова книжка зберігається у працівника, відмітку про прийняття та звільнення робить районний центр зайнятості. Підстава: ст. 24-1 КЗпП України, Постанова КМУ від 29 жовтня 2009 р. № 1168 "Деякі питання застосування законодавства про працю фізичною особою, яка використовує найману працю" [8]	Трудовий договір може укладатися в усній формі. Трудова книжка працівника заповнюється та зберігається на підприємстві. Звільнення працівника проводиться згідно з наказом, відмітку про звільнення робить підприємство. Підстава: ст. 24, 48 Кодексу законів про працю [8]



У результаті проведеного дослідження було з'ясовано, що кожна з форм організації бізнесу передбачає наявність тих чи інших переваг. Звичайно ж, остаточне, зважене рішення – за власником бізнесу, з урахуванням специфіки діяльності, форми розрахунків і т. д.

Наук. керівн. Часовнікова Ю. С.

Література: 1. Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців : Закон України від 15 травня 2003 року № 755-IV (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : www.rada.gov.ua. 2. Про господарські товариства : Закон України від 19 вересня 1991 року № 1576-XII (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : www.rada.gov.ua. 3. Податковий кодекс України від 02 грудня 2010 року (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : www.rada.gov.ua. 4. Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг : Закон України від 06 липня 1995 року № 265/95-ВР (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : www.rada.gov.ua. 5. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність : Закон України від 16 липня 1999 року № 996-XIV (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : www.rada.gov.ua. 6. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування : Закон України від 08 липня 2010 року № 2464-VI (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : www.rada.gov.ua. 7. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : www.rada.gov.ua. 8. Кодекс законів про працю України від 10 грудня 1971 р. (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : www.rada.gov.ua. 9. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : www.rada.gov.ua. 10. Налогообложение ООО [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.juridicheskij-supermarket.ua. 11. Фізичні особи – підприємці на загальній системі оподаткування ТОВ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://podatok.vlasnasprava.info>.

Шляхтич Т. В.

УДК 657.36

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ОБЛІК ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД

Анотація. Досліджено сутність дебіторської заборгованості як фактора впливу на фінансову стійкість підприємства. Проведено порівняльний аналіз обліку дебіторської заборгованості у вітчизняній та міжнародній практиці, запропоновано шляхи вдосконалення вітчизняного досвіду розрахунків з дебіторами.

Аннотация. Исследована сущность дебиторской задолженности как фактора влияния на финансовую стойкость предприятия. Проведен сравнительный анализ учета дебиторской задолженности в отечественной и международной практике, предложены пути усовершенствования отечественного опыта расчетов с дебиторами.

Annotation. The essence of receivables as a factor of influence on business's financial stability is investigated. A comparative analysis of accounting the receivable in the domestic and international practice is held, the ways of improving domestic experience of accounts receivable are suggested.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, облік дебіторської заборгованості, дебітори, облікова політика підприємства, міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, положення (стандарту) бухгалтерського обліку, фінансовий актив, чиста вартість реалізації, резерв сумнівних боргів.

У процесі господарської діяльності практично у кожного підприємства виникає дебіторська заборгованість. Існуюча нестабільність економічної ситуації на ринку України призводить до значного збільшення ризиків при продажу товарів, робіт, послуг з відстрочкою оплати. Незалежно від



причин виникнення дебіторської заборгованості, уникнути її появи неможливо, тому необхідно мати навички управління боргами. Проблема зростання дебіторської заборгованості в оборотних активах підприємства призводить до пошуку нових методів мінімізації заборгованості, вдосконалення облікової політики підприємства щодо дебіторської заборгованості. На сучасному етапі господарювання однією з проблем є гармонізація ведення обліку дебіторської заборгованості вітчизняними підприємствами з міжнародними стандартами та вимогами.

Проблемам обліку дебіторської заборгованості присвячені праці таких вітчизняних та зарубіжних науковців, як: Ф. Бутинець, С. Голов, Н. Гура, О. Коблянська, Л. Ловінська, М. Чумаченко, С. Грей, Б. Нідлз, Д. Кізо та ін. Однак окремі аспекти обліку заборгованості в Україні та за кордоном залишаються дискусійними та потребують подальших наукових досліджень.

Мета статті – дослідження дебіторської заборгованості на основі міжнародних стандартів фінансової звітності, проведення аналогії з національними положеннями, пошук шляхів удосконалення вітчизняного обліку розрахунків з дебіторами.

Завдання дослідження – провести порівняльний аналіз обліку дебіторської заборгованості у вітчизняній та міжнародній практиці, запропонувати шляхи вдосконалення вітчизняного досвіду розрахунків з дебіторами.

Об'єкт дослідження – дебіторська заборгованість як фактор впливу на фінансову стійкість підприємства з огляду на вітчизняні та міжнародні стандарти фінансової звітності.

Предмет дослідження – основні теоретичні, методичні та практичні аспекти обліку дебіторської заборгованості, що застосовуються у вітчизняній та міжнародній практиці.

Результати дослідження полягають у тому, що необхідною умовою нормальної діяльності підприємства є встановлення ним господарських відносин з покупцями.

Основним вітчизняним нормативно-правовим документом, який регулює відображення в бухгалтерському обліку дебіторської заборгованості, є П(С)БО 10 "Дебіторська заборгованість" [1]. Згідно з ним дебіторська заборгованість визначається як сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. Під дебіторами слід розуміти юридичних та фізичних осіб, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів [1].

У зарубіжних країнах не існує окремого стандарту щодо регулювання дебіторської заборгованості. Окремі аспекти визначені в МСБО 1 "Подання фінансових звітів" [2], МСБО 32 "Фінансові інструменти: розкриття та подання" [3], МСБО 39 "Фінансові інструменти: визнання та оцінка" [4]. Зокрема, у МСБО 32 дебіторська заборгованість трактується як фінансовий актив, але конкретного визначення цього поняття міжнародні стандарти не дають.

Порівняння рахунків, на яких ведеться облік дебіторської заборгованості в Україні та за кордоном, наведено в таблиці.

Таблиця

Рахунки обліку дебіторської заборгованості у вітчизняній та зарубіжній практиці [5]

Вітчизняна практика	Зарубіжна практика
18 "Довгострокова дебіторська заборгованість".	Рахунки до отримання.
34 "Короткострокові векселі одержані".	Знижки за оплату в строк.
36 "Розрахунки з покупцями та замовниками".	Втрачені знижки за оплату в строк.
37 "Розрахунки з різними дебіторами".	Витрати на сумнівну заборгованість.
38 "Резерв сумнівних боргів"	Резерв сумнівних боргів

Оцінка та порядок обліку дебіторської заборгованості відбувається залежно від її класифікації. П(С)БО 10 класифікує її на поточну та довгострокову, МСБО – на короткострокові (оборотні) активи, які відповідають будь-якому з критеріїв:

1) актив передбачається реалізувати або він призначений для використання при звичайних умовах операційного циклу;

2) актив призначений для продажу або його передбачається реалізувати протягом 12 місяців після звітної дати [6].

В Україні довгострокова дебіторська заборгованість у момент її визнання оцінюється за первісною вартістю, якщо на неї нараховуються відсотки – за теперішньою. Поточна дебіторська заборгованість у момент її визнання оцінюється за первісною вартістю одночасно з визнанням доходу від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг, а на дату складання балансу – за чистою вартістю реалізації.

У міжнародній практиці оцінка дебіторської заборгованості здійснюється на дату її виникнення, дату погашення або на дату складання балансу. Причому на дату виникнення вона відображається за сумою виставленого рахунку або за сумою, зменшеною на величину знижки, на дату погашення – за сумою з урахуванням знижки (оплата в період дії знижки), на дату складання балансу – за сумою, скоригованою на знижку.

Для контролю за дебіторською заборгованістю підприємство формує резерв сумнівних боргів. Згідно з П(С)БО 10 величина резерву сумнівних боргів визначається за одним із методів:

застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості;

застосування коефіцієнта сумнівності [1].

На відміну від українського обліку, коли безнадійні борги списуються за рахунок резерву, в окремих країнах, незважаючи на списання безнадійної дебіторської заборгованості на витрати,



вона продовжує обліковуватися в дебеті рахунків, на яких відображається короткострокова дебіторська заборгованість, а також відображається в активі балансу (рядки "Не отримані від покупців рахунки", "Векселі покупців") з одночасним відображенням безнадійної заборгованості в окремому рядку зі знаком мінус [7].

Отже, можна зазначити, що облік дебіторської заборгованості в Україні чітко регулюється П(С)БО 10, положення якого певною мірою відрізняються від запропонованих у міжнародних стандартах. Ці відмінності викликані, в першу чергу, національними та економічними особливостями, що склалися в Україні.

У МСБО зазначені лише загальні правила класифікації, оцінки, визнання дебіторської заборгованості, проте не відображена конкретизація цих аспектів. Відмінності між вітчизняним і зарубіжним обліком: в Україні оцінка дебіторської заборгованості відбувається за первісною вартістю, у зарубіжних країнах – за справедливою. Також в Україні величина резерву сумнівних боргів визначається із розрахунку абсолютної суми сумнівної заборгованості або з використанням коефіцієнта сумнівності. У міжнародній практиці, крім того, ще у відсотковому відношенні від виручки при можливому розподілі дебіторів на декілька груп. Для вдосконалення вітчизняного обліку на сучасному етапі актуальним є приведення цих протиріч у відповідність.

Відповідність обліку, в тому числі дебіторської заборгованості, світовим вимогам є однією з передумов успішної інтеграції українського бізнесу в міжнародне економічне середовище. Головною відмінністю вітчизняного обліку дебіторської заборгованості від міжнародної практики є те, що він чітко регламентований і не передбачає альтернативи для підприємства, а також те, що МСБО розглядають дебіторську заборгованість більш широко з урахуванням тривалого досвіду співпраці з іноземними контрагентами.

Напрями подальших досліджень полягають у пошуці шляхів удосконалення вітчизняного обліку розрахунків з дебіторами з урахуванням міжнародного досвіду.

Наук. керівн. Глебова Н. В.

Література: 1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська заборгованість", затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. № 237 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>. 2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 "Подання фінансових звітів" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_013/page. 3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 32 "Фінансові інструменти: розкриття та подання" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_029. 4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 39 "Фінансові інструменти: визнання та оцінка" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/929_015. 5. Бондаренко О. С. Сучасні підходи до обліку дебіторської заборгованості у вітчизняній та зарубіжній практиці / О. С. Бондаренко // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 18. – С. 36–39. 6. Белокоз О. Відмінності між вітчизняними та міжнародними підходами до оцінки дебіторської заборгованості торговельних підприємств / О. Белокоз // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 3. – С. 197–201. 7. Скорба О. А. Облік дебіторської заборгованості в Україні та за кордоном / О. А. Скорба // Матеріали V міжнар. наук.-практ. конф. "Honoris High School-2009". – 2009. – Т. 2. – С. 22–25.

Касьян О. Ю.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

УДК 657.421

Хомюк А. В.

Студент 3 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ШИН ТА АКУМУЛЯТОРІВ

Анотація. Розглянуто питання коректного відображення в обліку заміни, використання, зміни вартості та списання шин і акумуляторних батарей. Приділено основну увагу особливостям їх обліку відповідно до Положень (стандартів) бухгалтерського обліку та експлуатаційних норм згідно з чинним законодавством України.

Аннотация. Рассмотрен вопрос корректного отражения в учете замены, использования, изменения стоимости и списания шин и аккумуляторных батарей. Уделено основное внимание

© Касьян О. Ю., Хомюк А. В., 2013

особенностям их учета в соответствии с Положениями (стандартами) бухгалтерского учета и эксплуатационными нормами согласно с действующим законодательством Украины.

Annotation. The article considers the issue of correct reflexion of replacement, use, change of cost and write-off of the tyres and storage batteries in the accounting. The basic attention is paid to the features of their accounting according to Regulations (standards) of accounting and operational norms in compliance with the current legislation of Ukraine.

Ключові слова: акумуляторні батареї, шини, колісні транспортні засоби, основні засоби, експлуатаційні норми.

Наявність автомобіля у суб'єкта господарювання не є розкішшю. Проте такий основний засіб потребує догляду, а, відповідно, і правильного відображення у бухгалтерському обліку. У процесі експлуатації транспортного засобу шини й акумуляторні батареї періодично потребують заміни. У такому разі постає проблема визнання такої заміни поліпшенням (ремонт) чи технічним обслуговуванням, оскільки саме від цього залежить формування бази оподаткування. Тому питання організації обліку шин та акумуляторів є актуальними.

Дослідженню проблем обліку шин та акумуляторів присвятили свої праці О. Водоп'янова, Е. Васильєва, М. Огійчук, В. Панченко, В. Плаксієнко та інші вчені. Також це питання знайшло відображення в нормативно-правових актах України. Проте, незважаючи на значні наукові здобутки, особливості обліку шин та акумуляторних батарей потребують додаткової уваги та вивчення.

Виходячи з актуальності проблеми, метою статті є дослідження особливостей обліку шин та акумуляторів.

Для акумуляторних батарей та шин існують спеціальні норми, які визначають середні і граничні терміни їх безпечної та продуктивної експлуатації, зокрема:

Наказ № 488 "Про затвердження Експлуатаційних норм середнього ресурсу пневматичних шин колісних транспортних засобів і спеціальних машин, виконаних на колісних шасі" [1];

Наказ № 489 "Про затвердження Експлуатаційних норм середнього ресурсу акумуляторних свинцевих стартерних батарей колісних транспортних засобів і спеціальних машин, виконаних на колісних шасі" [2].

Що стосується шин, то норми визначаються в таких одиницях:

для автомобілів – у тис. км пробігу;

для тракторів колісних – у мотогодинах [1].

Застосовувати ці норми повинні всі підприємства, що експлуатують колісні транспортні засоби загального призначення і спеціальні машини, виконані на колісних шасі, які переміщуються вулично-дорожною мережею загального користування чи в особливих умовах експлуатації.

Слід зазначити, що ці норми є скоріше технічними, ніж бухгалтерськими документами. Установлювати і, тим паче, коригувати їх – обов'язок технічних служб (керівника автогосподарства або головного механіка). Вони можуть змінити їх як у бік збільшення, так і зменшення. Працівники автогосподарства і механіки проводять відповідні розрахунки письмово і передають на розгляд керівництву. Прийняті норми фіксують у наказі по підприємству і доводять до відома виконавців (водіїв, трактористів-машиністів) і працівників бухгалтерсько-економічної служби для контролю за правильним витрачанням (списанням) шин і акумуляторів як виду запасів.

Згідно з Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затвердженою Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 № 291, шини відображаються на субрахунку 207 "Запасні частини" до рахунку 20 "Виробничі запаси" [3].

Операції із заміни шин і акумуляторів не належать до технічного переоснащення, реконструкції, модернізації та інших видів поліпшення техніки [4]. Вони вважаються заходами підтримання її робочого стану та включаються до складу валових витрат [5].

Для списання використовують Норми для шин і Норми для акумуляторних батарей. Якщо фактичний пробіг шин або наробіток акумуляторних батарей досягають установлених норм, об'єкт підлягає списанню. Якщо середній ресурс шини або акумуляторної батареї спрацьовано, але технічні показники дозволяють подальшу експлуатацію, то нею можна користуватися. І навпаки, якщо ресурс не спрацьований, а об'єкти стали непридатними (наявний висновок комісії), то шини або акумуляторні батареї списують у встановленому порядку [6].

Вартість установлених на колісні транспортні засоби шин та акумуляторних батарей відносять до дебету рахунків витрат залежно від того, де використовується техніка (рахунки 23, 91 – 94). Далі шина відображається в аналітичному обліку лише за кількістю (подібно до МШП). При заміні шин (наприклад, літніх на зимові) знята шина обліковуватиметься на складі в кількісному вираженні.

Крім того, облік повернення акумуляторних батарей і шин залежить від їх технічного стану: 1) якщо нормативний строк корисного використання закінчився, але вони придатні до використання, то їх необхідно відновити за ціною можливої реалізації: Дт 207 – Кт 716 "Відшкодування раніше списаних активів"; 2) якщо нормативний строк корисного використання не закінчився, а шина стала непридатною, то на вартість недопробігу сторнуються витрати: Дт 23, 91-93 – Кт 207 "Запасні частини". Водночас така вартість шини відноситься до дебету субрахунку 949 "Інші витрати операційної діяльності" [7].

Отже, спосіб обліку запасних частин, який передбачає визнання їх вартості витратами від використання лише при завершенні строку їх експлуатації, дозволяє спростити відображення таких операцій у бухгалтерському обліку та забезпечити управлінський персонал достовірною і релевантною



інформацією щодо використання відповідних видів запасів. Адже факт встановлення їх на транспортні засоби ще не дає підстав для їх вибуття з підприємства і відповідного зменшення балансової вартості запасів. У разі обґрунтованої необхідності проведення справедливої оцінки виробничих запасів на звітну дату, в обліку доцільно передбачити процедуру регулювання вартості шин і акумуляторів (нових, тих, що були у використанні, відновлених та непридатних) шляхом списання частини вартості, за якою вони обліковуються, на рахунки витрат виробництва чи операційної діяльності, якщо передбачається зменшення економічних вигод від використання шин та акумуляторів.

Наук. керівн. Гуроров А. О.

Література: 1. Про затвердження Експлуатаційних норм середнього ресурсу пневматичних шин колісних транспортних засобів і спеціальних машин, виконаних на колісних шасі : Наказ Міністерства транспорту та зв'язку України № 488 від 20.05.2006 р. (зі змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0712-06>. 2. Про затвердження Експлуатаційних норм середнього ресурсу акумуляторних свинцевих стартерних батарей колісних транспортних засобів і спеціальних машин, виконаних на колісних шасі : Наказ Міністерства транспорту та зв'язку України № 489 від 20.05.2006 р. (зі змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0695-06>. 3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : Наказ Міністерства фінансів України № 291 від 30.11.1999 р. (зі змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>. 4. Положення про технічне обслуговування і ремонт дорожніх транспортних засобів автомобільного транспорту : Наказ Міністерства транспорту України № 102 від 30.03.1998 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0268-98>. 5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби" : Наказ Міністерства фінансів України № 92 від 27.04.2000 р. (зі змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>. 6. Бухгалтерський облік на сільськогосподарських підприємствах : підручник / [М. Ф. Огійчук, В. Я. Плаксієнко, В. Г. Панченко та ін.] ; за ред. М. Ф. Огійчука. – К. : Алерта, 2006. – 878 с. 7. Назарбаєва І. Шини та акумуляторні батареї: бухгалтерський погляд на експлуатаційні норми / І. Назарбаєва, С. Кримковський // Бухгалтерія. – 2006. – № 34. – С. 106–111.

Заєць О. М.

УДК 657.421:631.162

Магістр 2 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ОСОБЛИВОСТІ ПЕРВИННОЇ ДОКУМЕНТАЦІЇ ПОТОЧНИХ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ ТВАРИННИЦТВА

Анотація. Дано визначення та розглянуто ключове місце первинного документа в системі бухгалтерського обліку на підприємстві. Детально охарактеризовано порядок складання та реквізити основних первинних документів обліку поточних біологічних активів тваринництва на сільськогосподарських підприємствах.

Анотация. Дано определение та рассмотрено ключевое место первичного документа в системе бухгалтерского учета на предприятии. Детально охарактеризованы порядок составления та реквизиты основных первичных документов учета текущих биологических активов животноводства на сельскохозяйственных предприятиях.

Annotation. The definition and the key place of the basic document in the accounting system of an enterprise are examined. The order of designing and requisite elements of the basic accounting documents of biological assets in the livestock sector of agricultural enterprises are minutely described.

Ключові слова: сільськогосподарські підприємства, первинний документ, біологічні активи, справедлива вартість, активний ринок.

На підприємстві за звітний період оформляється значна кількість різних за своїм змістом і формою первинних документів. Правильно організована система роботи з первинними документами є гарантією нормальної діяльності підприємства. Сукупність документів, тобто документація, є основним джерелом всієї облікової інформації, що складається на всі господарські операції. Дані, що містяться в документах, служать надалі єдиною підставою для відображення господарських операцій у бухгалтерському обліку.

© Заєць О. М., 2013

Однією з проблем обліку біологічних активів є впровадження нових, вперше розроблених за дорученням Міністерства аграрної політики України спеціалізованих первинних документів з обліку біологічних активів.

Вагомий вклад у дослідження проблем обліку біологічних активів та застосування первинних документів зробили такі вчені: Огійчук М. Ф. [1], Пархоменко В. М. [1], Панченко Л. О. [2], Головченко Т. П. [2] та ін.

Метою даної статті є визначення місця первинного документа в організації бухгалтерського обліку та ознайомлення з особливостями їх складання відносно поточних біологічних активів тваринництва на сільськогосподарських підприємствах.

Об'єкт дослідження – первинний документ як первина складова бухгалтерського обліку на підприємстві.

Предметом є порядок складання первинних документів обліку поточних біологічних активів тваринництва на ТОВ "Колос".

Визначення первинного документа і вимоги до його складання наведено в Законі України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" № 996 [3] та Положенні про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку № 88 [4]. Необхідно зазначити, що Закон № 996 має пріоритет перед Положенням № 88, яке повинно застосовуватися в частині, що не суперечить Закону № 996.

Згідно зі ст. 1 Закону № 996, первинним є документ, який містить відомості про господарську операцію і підтверджує її здійснення. В свою чергу, згідно з п. 2.1 Положення № 88, первинним документом є документ, створений у письмовій або електронній формі, що фіксує та підтверджують господарські операції, включаючи розпорядження та дозволи адміністрації (власника) на їх проведення.

Таким чином, первинний документ – це носій інформації, за допомогою якого господарські операції піддаються первинній реєстрації.

Якщо документи реєструють інші події або дії, то для бухгалтерського обліку вони не вважаються первинними, наприклад, калькуляція, кошторис [3].

Документація, як елемент методу бухгалтерського обліку, є процесом документального оформлення фінансово-господарських операцій за допомогою первинних документів, у ході якого здійснюються: суцільне і безперервне відображення господарських операцій у момент або відразу після закінчення їх здійснення; юридичне обґрунтування бухгалтерських записів; використання документів для поточного контролю та оперативного керівництва господарською діяльністю підприємства; контроль за схоронністю власності.

Отже, первинний документ є фундаментом ведення синтетичного й аналітичного обліку, тобто основа первинного обліку на підприємстві.

Таким чином, якщо неналежним чином буде складено первинний документ або взагалі не складено, то це спричинить порушення системи обліку на підприємстві.

Сільськогосподарські підприємства мають ряд специфічних первинних документів стосовно обліку довгострокових і поточних біологічних активів [5].

Необхідно зазначити, що специфічні форми первинних документів з обліку довгострокових і поточних біологічних активів затверджені Наказом Міністерства аграрної політики України від 21 лютого 2008 року № 73.

Для обліку поточних біологічних активів тваринництва на ТОВ "Колос" використовуються такі первинні документи:

Акт на оприбуткування приплоду тварин (форма № ПБАСГ-3);

Акт на вибуття поточних біологічних активів тваринництва (забій, прирізка та падіж) (форма № ПБАСГ-6);

Акт на переведення тварин з групи в групу в межах поточних біологічних активів (форма № ПБАСГ-9).

При одержанні приплоду потрібно дотримуватися встановленого порядку його документального оформлення та оцінки для цілей оприбуткування і визначення матеріально відповідальних осіб за подальше зберігання поголів'я тварин і птиці [1, с. 78]. Він складається в день отримання приплоду, тобто день народження. Приплід оцінюється за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу, визначення справедливої вартості ґрунтується на цінах активного ринку. За наявності кількох активних ринків біологічних активів їх оцінка ґрунтується на даних того ринку, на якому підприємство передбачає продавати біологічні активи. Даний первинний документ складається у двох примірниках завідувачем ферми безпосередньо в день одержання приплоду окремо за кожним видом приплоду тварин. Один примірник передається до бухгалтерії наступного дня після його складання, де він стає підставою для оприбуткування приплоду в бухгалтерських регістрах. Другий примірник є підставою для здійснення записів у Книгу обліку руху тварин і птиці на фермі і в кінці місяця також надходить до бухгалтерії підприємства разом зі Звітом про рух тварин і птиці на фермі. В акті фіксуються прізвище, ім'я, по батькові працівника, за яким закріплені тварини, клочки, кількість голів і маса отриманого приплоду, присвоєні їм інвентарні номери, грошова оцінка одержаного приплоду, підписи осіб, які підтверджують одержання приплоду.

Для документального оформлення вибуття тварин та птиці в результаті забою, прирізки та падежу використовується акт на вибуття поточних біологічних активів тваринництва (забій, прирізка та падіж) (форма № ПБАСГ-6) й обліковий лист забою та падежу худоби. Він застосовується для обліку тварин, птиці у випадках їхнього падежу, вимушеної прирізки, а також забою тварин усіх облікових груп.



На кожний випадок забою тварин, знятих з відгодівлі або нагулу вимушеної прирізки, падежу чи загибелі від стихійного лиха тварин або з інших причин, комісія, призначена керівником підприємства, складає ПБАСГ-6. В ньому повинні бути докладно вказані група тварин чи вид птиці за інвентарними номерами та породою, стать, вік тварин, вгодованість, причина та діагноз чи обставини вибуття тварин і птиці, а також можливе використання продукції (в їжу, на годівлю худобі тощо).

Акт складає в день вибуття (забою, падежу тощо) комісія в складі зоотехніка, ветеринарного лікаря, завідувача ферми (бригадира) та особи, за якою була закріплена тварина. Після оформлення первинний документ передається керівнику підприємства.

У кінці робочого дня даний документ підписують всі члени комісії, призначеної керівником підприємства, в кінці акта матеріально відповідальна по забійному пункту особа розписується про прийняття продукції від забою на відповідальне зберігання для наступного відправлення на склад чи для продажу.

Переведення тварин із групи в групу оформляється актом на переведення тварин з групи в групу в межах поточних біологічних активів (форма № ПБАСГ-9) [2]. Застосовується у всіх випадках оформлення переведення тварин з однієї статевовікової групи в іншу, включаючи і переведення тварин в основне стадо. Документ є універсальним, він використовується по всіх видах і облікових групах тварин. Його складає зоотехнік, завідувач ферми або бригадир у день переведення тварин і птиці з однієї групи в іншу, відлучення молодняка звірів і кролів. В ньому вказують облікову групу, з якої і в яку переведені тварини, ідентифікаційний номер (інвентарний номер, кличка); стать, масть та інші особливості, час народження, кількість голів, вагу, балансову вартість, прізвище, ім'я, по батькові особи, за якою закріплені прийняті тварини. Правильність здійснення цих господарських операцій підтверджує своїм підписом особа, яка прийняла тварин під свою матеріальну відповідальність. У випадках, коли тварин передають в групу, що знаходиться на іншій фермі, або переводять в основне стадо, даний документ складають у двох примірниках. Перший залишають на фермі, що передає тварину, інший передають підрозділу, який одержує її. Належно оформлені ПБАСГ-9 на переведення тварин з групи в групу в межах поточних біологічних активів підписує керівник структурного підрозділу, завідувач ферми підприємства і передають в бухгалтерію підприємства, де їх використовують для відображення операцій по руху тварин в реєстрах бухгалтерського обліку.

Враховуючи сказане, можна зробити висновок, що сільськогосподарські підприємства мають значну кількість специфічної первинної документації щодо ведення обліку біологічних активів. Детальне розуміння порядку їх складання і застосування формулюють всеосяжне бачення діяльності даних підприємств, що, в свою чергу, є основою прийняття раціональних управлінських рішень.

Наук. керівн. Горяєва М. С.

Література: 1. Бухгалтерський облік в сільському господарстві в первинних документах і проводках / за ред. М. Ф. Огійчука та В. М. Пархоменка. – Х. : Фактор, 2008. – 480 с. 2. Панченко Л. О. Удосконалення первинного обліку біологічних активів у тваринництві [Електронний ресурс] / Л. О. Панченко, Т. П. Головченко. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvlnau/Ekon/2010_17/Panchenko.pdf. 3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.99 р. № 996 – XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>. 4. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, затверджене Наказом Мінфіну України від 24.05.1995 р. № 88 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95>. 5. Методичні рекомендації щодо застосування спеціалізованих форм первинних документів з обліку довгострокових та поточних біологічних активів, затверджені Наказом Міністерства аграрної політики України від 21.02.2008 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minagro.gov.ua/page/?7082>.

Хворостовська М. В.

УДК 657. 37

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОСТОВІРНОСТІ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Анотація. Визначено підходи до визначення поняття достовірності у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності; окреслено основні фактори, які впливають на забезпечення достовірної фінансової інформації; наведено характеристики основних шахрайських дій у бухгалтерському обліку.

© Хворостовська М. В., 2013

Аннотация. Определены подходы к определению понятия достоверности в бухгалтерском учете; приведены основные факторы, влияющие на обеспечение достоверной финансовой информации; представлена характеристика основных мошеннических действий в бухгалтерском учете.

Annotation. The main approaches towards the reliability in accounting have been defined; the main factors, which influence providing the reliable financial information, have been presented; common fraudulent actions in accounting has been characterized.

Ключові слова: достовірність, фінансова звітність, шахрайство, фальсифікація фінансової звітності.

Недостовірна інформація про фінансовий стан та результати діяльності суб'єктів господарювання унеможлиблює прийняття обґрунтованих та адекватних рішень, що, в підсумку, неминуче призводить до економічних втрат та введення в оману не тільки власників та інвесторів, а й державу та суспільство в цілому. Економіко-соціальне середовище, в якому функціонують суб'єкти господарювання, зазнало суттєвих змін, спричинених світовою фінансово-економічною кризою і висуває більш жорсткі вимоги щодо достовірності фінансової інформації, яка оприлюднюється.

Питання достовірності фінансової інформації було об'єктом дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких: Бутинець Ф. Ф., М. Біллінгс, Блатов М. О., Венц У. Дж., Х. Девід, Т. Данфі, С. Зефф, Ф. Махлуп, Рябов В. М. [1], К. Ноубс, Соколов Я. В., Уеллс Дж. Т., Утренкова І. В. [2].

Мета дослідження – визначення умов забезпечення та причин порушення достовірності фінансової звітності.

Відповідно до поставленої мети визначено основні завдання, спрямовані на її досягнення:

розглянути поняття достовірності в бухгалтерському обліку;

визначити поняття фальсифікації та шахрайських дій;

визначити причини порушення достовірності фінансової звітності;

дослідити основні фактори, які впливають на забезпечення достовірної фінансової інформації.

Об'єктом дослідження є фінансова звітність суб'єктів господарювання.

Предмет дослідження – проблеми достовірності фінансової звітності.

Формування та представлення достовірної фінансової звітності є формою зворотного зв'язку, завдяки якій суб'єкт, який управляє системою, отримує необхідну інформацію. Однією з основних вимог до якості інформації є її достовірність, яка визначається як адекватність відображення реального фінансового стану та результатів господарської діяльності [3]. З цього приводу Рябов В. М. зазначає: "обговорення практично кожної проблеми бухгалтерського обліку пов'язане з підвищенням достовірності інформації, що формується" [1].

У системі бухгалтерського обліку достовірність – це вимога до бухгалтерської звітності, яка полягає в тому, що звітність повинна представляти правдиве й повне уявлення про майновий та фінансовий стан підприємства, а також про фінансові результати його діяльності.

Зазначимо, що достовірність у бухгалтерському обліку можна визначати з двох позицій:

достовірною є бухгалтерська звітність, сформована і складена за правилами, встановленими нормативними або іншими регулюючими облік документами;

достовірною є бухгалтерська звітність, яка містить надійні, обґрунтовані дані, характеризується відсутністю помилок та може бути правильно сприйнятою користувачами [1].

Прийняття зацікавленими користувачами рішень на основі фінансової звітності беззаперечно пов'язане з інформаційним ризиком, який виникає і має місце через наявність обмежень, що впливають на якість інформаційних потоків, на основі яких приймаються управлінські рішення. До таких обмежень належать: неможливість адекватного сприйняття фінансової інформації некваліфікованими користувачами, упередженість облікової інформації, вплив рівня суттєвості інформації на прийняття управлінських рішень тощо.

У даному контексті Брюханов М. Ю. обґрунтовує неможливість формування достовірної, неупередженої та надійної фінансової звітності через те, що "система бухгалтерського обліку постійно вдосконалюється та має місце постійна зміна існуючої нормативної бази" [4].

Якість фінансової інформації, яка, передусім, оцінюється через її достовірність, підлягає впливу ряду умов та середовища, в якому формується облікова інформація [3].

Узагальнюючи множину факторів, які прямо або опосередковано впливають на рівень достовірності фінансової звітності, Утренкова І. В. [2] виділяє дві їх групи: суб'єктивні (недостатня кваліфікація персоналу, недостатність кількісних і аналітичних показників, відсутність документального оформлення господарських операцій, невідповідність обліку і звітності нормативній базі, варіантність представлення інформації, свідоме викривлення даних) та об'єктивні (множинність оцінок, варіантність розрахункових алгоритмів).

При цьому важливо вказати на роль у формуванні достовірної фінансової звітності таких умов, як вчинені злочини, спрямовані на юридичну особу, до яких відносять крадіжку, шахрайство, привласнення і розтрату.



На достовірність інформації фінансової звітності прямо впливають тільки факти навмисного приховування слідів злочину, коли фактичні (реальні) дані замінюються фіктивними, підробленими [4].

Крадіжка може бути здійснена особою, яка не є співробітником підприємства, або особою, яка несе матеріальну (повну або обмежену) відповідальність за привласнені цінності. У випадку привласнення та розтрат матеріальних цінностей, які здійснюються працівниками підприємства або його контрагентами, можливість приховування таких дій визначає певний рівень впливу на достовірність фінансової інформації. Крім привласнення матеріальних цінностей, крадіжка включає й дії з приховування слідів злочину. За винятком випадків, коли для приховування слідів злочину вживаються дії з заміни, виправлення або знищення доказів, на показники фінансової звітності крадіжка безпосередньо прямого впливу не здійснює.

Шахрайство – навмисно неправильне відображення і представлення даних обліку і звітності службовими особами і керівництвом підприємства, яке полягає в маніпуляціях обліковими записами і фальсифікації первинних документів, реєстрів обліку і звітності, навмисних змінах записів у обліку, що перекручують сутність фінансових і господарських операцій з метою навмисного відображення неправильної оцінки активів і застосування неправильних методів їх списання та пропуску або приховання результатів діяльності, незаконного отримання в особисту власність грошово-матеріальних цінностей [5]. Такі характеристики шахрайських дій, як обман, зловживання довірою, планування приховування злочинних дій, визначають суттєвий вплив на достовірність показників фінансової звітності.

Одним із проявів шахрайства є фальсифікація фінансової звітності. Слід зазначити, що фальсифікація фінансової звітності призводить до ряду негативних наслідків, зокрема, зниження довіри учасників фондового ринку та суспільства в цілому до показників фінансової звітності, підвищення витрат суб'єкта господарювання на страхування, зниження продуктивності праці, спад моральних якостей працівників, знецінення ділової репутації [4].

Фальсифікація фінансової звітності можлива при існуванні можливості для здійснення фальсифікації та відсутності морально-етичних принципів суб'єкта, який схильний до фальсифікації.

Існування різних видів фальсифікації звітності широко обговорюється в науковій економічній літературі. Так, Петренко Н. І. стверджує, що, називаючи звітність підприємства за певний період викривленою, прикрашеною або спотвореною, спеціалісти мають на увазі одне і те ж: звітність не правильно відображає господарські операції, що відбулися, містить неточні показники, відображає у спотвореному вигляді фінансовий стан підприємства або складена з порушенням певних вимог, проте дані поняття не є синонімами. Прикрашену звітність слід вважати одним із видів спотвореної чи викривленої звітності. Зазвичай необхідність у такій звітності виникає у акціонерних товариствах, підприємств, які бажають залучити додаткові кошти. Протилежною прикрашеній звітності є звітність, що відображає збитковість підприємства, фінансове становище, що є гіршим, ніж насправді. Метою такої звітності є ухилення від сплати податків, здійснення виплат дивідендів акціонерам [6].

Фінансова звітність має на меті забезпечити загальні інформаційні потреби користувачів, які покладаються на них як на основне джерело фінансової інформації під час прийняття економічних рішень. Вимоги щодо структури та подання фінансових звітів встановлює Положення (стандарт) бухгалтерського обліку. Достовірною фінансова звітність може бути тільки при умові, що звіти складено на основі інформації бухгалтерського обліку та перевірені згідно із системою внутрішнього контролю обліку. Якщо фінансова звітність не буде достовірною, зрозумілою, доречною, то висновки та прийняті рішення будуть неефективними. На достовірність показників фінансової звітності впливають незаконні дії з привласнення активів (тобто дії, які безпосередньо спрямовані на майно (активи) юридичної особи) та корупція (дії, спрямовані на задоволення інших корисливих інтересів), до якої відносять хабарництво, економічне вимагання, інші види комерційного підкупу.

Дослідженню питання достовірності фінансової звітності та факторів, які впливають на неї, присвячено велику кількість робіт, але все ж ці аспекти потребують подальшого наукового обґрунтування з метою глибшого дослідження проблеми та пошуку найбільш актуальних рішень.

Наук. керівн. Часовнікова Ю. С.

Література: 1. Рябов В. М. Достоверность как императив финансовой отчетности в условиях развития кластерной политики / В. М. Рябов. – 2010. – Т. II. – 375 с. 2. Утренкова И. В. Достоверность бухгалтерской (финансовой) отчетности в условиях финансового кризиса / К. В. Утренкова // Международный бухгалтерский учет. – 2009. – № 2(9). – С. 145. 3. Фінансовий менеджмент : навч. посібн. / за ред. Момот Т. В. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 712 с. 4. Брюханов М. Ю. Риск фальсифікації фінансової звітності: Класифікація і описання факторів і моделювання / М. Ю. Брюханов // Вестник ТГУ. – 2007. – № 11 (55). – 239 с. 5. Усач Б. Ф. Аудит : навч. посібн. / Б. Ф. Усач. – К. : Знання-Прес, 2002. – 233 с. 6. Петренко Н. І. Методика аудиту фінансової звітності та шляхи її удосконалення / Н. Петренко // Вісник ЖДТУ. – № 1(51). – С. 121–127. 7. Загальні вимоги до фінансової звітності : Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0391-99/print1154500791191400>.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ОПЛАТИ ПРАЦІ

Анотація. Розглянуто завдання систем оплати праці, виявлено недоліки існуючої в Україні моделі формування оплати праці відповідно до рівня прожиткового мінімуму та досліджено метод організації праці з використанням бальних коефіцієнтів.

Аннотация. Рассмотрены задачи систем оплаты труда, выявлены недостатки существующей в Украине модели формирования оплаты труда в соответствии с уровнем прожиточного минимума и исследован метод организации труда с использованием балльных коэффициентов.

Annotation. The article considers the tasks of payment systems, the weakpoints of the existing model of payment forming in Ukraine in accordance with the level of the subsistence rate are revealed and the method of organizing work using point coefficients is investigated.

Ключові слова: система оплати праці, прожитковий мінімум, мінімальна оплата праці, тарифна ставка, стимулювання, заохочення.

Правильно підібрана система заробітної плати, яка враховує особливості трудового процесу, завдання, що стоять перед конкретним робочим місцем, професію і кваліфікацію працівника, його особисті інтереси, є ефективним організаційним засобом і значним мотивуючим фактором. Тому аналіз практики організації заробітної плати, що включає й оцінювання ефективності використовуваних форм і систем, повинен провадитися систематично та кваліфіковано. Це сприятиме підвищенню результатів виробництва, оптимальному поєднанню інтересів найманого працівника і підприємця (власника).

Дослідження праць і публікацій провідних науковців Бутинця Ф. Ф., Гарасима П. М., Голова С. Ф. та інших щодо проблемних питань з обліку оплати праці на даний час показує, що ці моменти так і залишаються не до кінця вирішеними.

Метою дослідження є розгляд існуючого методу формування оплати праці та дослідження більш діючої схеми організації оплати праці.

Цільове спрямування досліджень зумовило постановку та вирішення основних завдань: визначити основні завдання систем заробітної плати;

розглянути недоліки методу формування оплати праці відповідно до рівня прожиткового мінімуму;

дослідити метод організації праці з використанням бальних коефіцієнтів.

Об'єктом дослідження є система бухгалтерського обліку оплати праці.

Предметом дослідження є процес організації обліку заробітної плати.

В організації заробітної плати, коли треба приймати конкретні рішення щодо вибору форм і систем оплати праці, умов і розмірів преміювання тощо, необхідно враховувати багато різних чинників.

Різкі зміни в організаційному механізмі, що склалися, насторожують і лякають людей, спричиняють інколи неусвідомлений опір. Незначні зміни сприймаються колективом легше, але вони, як правило, малоефективні. Тому потрібна певна послідовність, зваженість під час запровадження принципово нових систем заробітної плати.

Перебудова організації заробітної плати відповідно до вимог ринкової економіки не знімає необхідності рішення таких завдань, які стоять перед системами заробітної плати:

підвищення матеріальної зацікавленості кожного у виявленні і використанні резервів ефективності своєї праці, виключення можливостей одержання незароблених грошей;

усунення випадків зрівняльності в оплаті праці, досягнення прямої залежності заробітної плати всіх працівників від індивідуальних і колективних результатів праці;

поліпшення співвідношень в оплаті праці працівників різних категорій і професійно-кваліфікаційних груп з урахуванням складності виконуваних робіт, умов праці, пріоритетів, які склалися в оплаті праці працівників, що враховують дефіцитність тих або інших професій, вплив різних груп працюючих на досягнення високих кінцевих результатів і конкурентоспроможність виробництва;

активне залучення трудового колективу до участі в оцінці індивідуальних результатів праці працівника і розподілу колективного заробітку, особливо при розвитку ринкових форм економічних відносин усередині підприємств.



Перебудова економіки в напрямі всілякого розвитку ринкових відносин як неодмінна умова повинна супроводжуватися посиленням соціальної підтримки працівників. Стосовно заробітної плати вона повинна складатися, насамперед, у тому, щоб рівень оплати забезпечував нормальне відтворення робочої сили відповідної кваліфікації, а зростання прибутку здійснювалося не за рахунок надмірної інтенсивності праці працівника, а за рахунок раціональної організації виробничого процесу і підвищення технічного рівня виробництва, полегшення процесів праці. Соціальна підтримка трудящого в умовах ринкової економіки полягає також і в тому, щоб йому були надані всі можливості для зростання індивідуальної заробітної плати за рахунок власних трудових зусиль у рамках державних гарантій мінімальної оплати праці й угод профспілкових організацій або інших представницьких органів трудящих із власником або відповідною адміністрацією.

Метод формування оплати праці відповідно до рівня прожиткового мінімуму, який застосовується у нашій країні, що прагне до інтеграції з Європейським Союзом, не тільки не відповідає європейським стандартам, але і містить істотні недоліки. До найбільш важливих можна віднести те, що метод:

сприяє масовому зuboжінню найманих працівників і знижує їх купівельну спроможність; негативно впливає на відродження національної економіки і підвищення ефективності її функціонування;

знижує конкурентоспроможність національних товарів як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Разом з тим у більшості країн, що входять до складу Європейського Союзу, під прожитковим мінімумом мається на увазі середній рівень життя, гарантований кожному добросовісному працівникові [1]. У багатьох країнах він щорічно переглядається з урахуванням поліпшення нормальних умов харчування та інших найважливіших життєвих умов.

Найбільш раціональною є схема організації оплати праці, відповідно до якої оцінка робіт здійснюється за допомогою бальних коефіцієнтів, диференційованих за кожним видом робіт.

Сутність методу полягає у виборі певної кількості факторів, що впливають на кваліфікацію та їх диференціацію залежно від індивідуальних показників виробничої діяльності працівника.

Тарифікацію керівних працівників та фахівців найбільш ефективно проводити за допомогою простої або складної оцінки. В основному вони відрізняються кількістю балів, найменуванням факторів та ступенем їх диференціації. За умови простої бальної оцінки всі фактори мають рівне значення. Причому кожний із них містить однаково кількість розрядів.

Працівнику, який виконує роботу, що оцінена найменшою кількістю балів, встановлюється найнижчий оклад. Його рівень доцільно встановити на основі діалогу між керівництвом промислового підприємства та зацікавленими працівниками з урахуванням рівня оплати праці на місцевому ринку.

При впровадженні робіт може виникнути ситуація, коли у частини працівників намічається тенденція до зниження рівня оплати праці. Звичайно на практиці їх заробіток залишають незмінним при виконанні обов'язкової умови. Суть полягає в тому, що подальше підвищення їх заробітку буде значно менше, ніж у решти працівників до тих пір, поки рівень їх трудової діяльності не дозволить набрати необхідної кількості балів, яка передбачена системою, що впроваджується.

В умовах державного регулювання оплати праці практичне підвищення рівня заробітної плати можливе за рахунок обмеження матеріальних інтересів значної частини працівників. У зв'язку з цим з метою запобігання небажаним соціальним наслідкам та зберігання нормальної психологічної обстановки необхідно впровадження його здійснювати одночасно з накопиченням необхідних фінансових коштів.

Вказаним вимогам задовольняє така система оплати праці, при якій розмір основної заробітної плати залежить від віку, стажу роботи за фахом, присвоєного розряду та результативності праці. Причому перші два показники характеризують екстенсивні, а решта – інтенсивні фактори, що впливають на виробничу діяльність працівника.

Якщо керівництво підприємства вважає, що необхідно враховувати рівень освіти за фахом, то такі ставки диференціюються відповідно до ступеня освіти.

У сучасних умовах, які характеризуються можливістю докорінної зміни організації оплати праці, доцільно розмір трудової тарифної ставки ставити в залежність від реальної кваліфікації та результативності праці працівника.

Для різних категорій промислового персоналу розробляються самостійні сітки трудових ставок. Однак вони в початковому вигляді є загальними (крім працівників, зайнятих у сферах вищого управління) та, завдяки значній кількості розрядів, служать пом'якшенням видимих відмінностей у статусі. Але для кожної категорії в межах цієї загальної сітки передбачається своє індивідуальне місце із суворо розрядним діапазоном. Його розмір коливається:

для виробничих робітників – з 1-го по 4-й розряд включно;

для фахівців та службовців – з 3-го по 7-й розряд включно;

для керівного персоналу – з 8-го по 10-й розряд включно.

Розмір тарифної ставки працівника пропорційно зростає у міру присвоєння чергового розряду, що обумовлено термінами освоєння професійних навиків та найбільш вагомими елементами, що визначають рівень оптимальності функціонування працівників: порівняльним обсягом і якістю виконуваної роботи (продукції), а також виробничою діяльністю працівника.

Отже, у перспективі розвиток розглянутих систем оплати праці дозволить збільшити обсяг реалізованої промислової продукції, розширити зону її експорту і стимулювати розвиток промисловості.



На рівні підприємства забезпечення виконання обов'язків наймачів перед найманими робітниками, з одного боку, та реалізація їхніх матеріальних інтересів, з іншого, може здійснюватися на основі окремого формування фонду заробітної плати та фонду оплати праці.

Питання, пов'язані зі складністю організації облікового процесу персоналу, які лишилися невирішеними, з одного боку, зумовлюють потребу у функціонуванні системи обліку персоналу на рівні бухгалтерії, а з іншого – вимагають глибоких змін в окремих облікових процедурах.

Наук. керівн. Часовнікова Ю. С.

Література: 1. Дугар Т. Є. Проблеми єдності міжнародних та національних положень обліку / Т. Є. Дугар // Економічний простір. – 2008. – № 11. – С. 170–178. 2. Гарасим П. М. Фінансовий, управлінський і податковий облік у господарських товариствах / П. М. Гарасим, Г. П. Журавель, П. Я. Хомин. – Тернопіль : Економічна думка, 2003. – 480 с. 3. Гарасим П. М. Бухгалтерський облік за журнальною формою рахівництва : навч. посібн. / П. М. Гарасим, П. Я. Хомин. – Тернопіль : Астон, 2003. – 296 с. 4. Гуцайлюк З. Деякі питання реформування системи бухгалтерського обліку: концепція та реалізація / З. Гуцайлюк // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 10. – С. 11–17.

УДК 339.37

Музиченко К. О.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ОСОБЛИВОСТІ ТА ФОРМИ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Анотація. Розглянуто сутність поняття "роздрібна торгівля", особливості її ведення, форми роздрібної торгівлі, особливості комерційної роботи з продажу товарів, функції роздрібною торгівлі, вплив рівня цін на форму продажу, орієнтування на асортимент.

Аннотация. Рассмотрены сущность понятия "розничная торговля", особенности ее ведения, формы розничной торговли, особенности коммерческой работы по продаже товаров, функции розничной торговли, влияние уровня цен на форму продажи, ориентирование на ассортимент.

Annotation. The essence of the concept of "retail trade", the peculiarities of its management, retailing forms, the features of commercial sales of goods, retail trade functions, the impact of prices on the form of sales, range targeting are considered.

Ключові слова: роздрібна торгівля, магазинна форма, позамагазинна форма, особлива форма, рівень цін.

Актуальність теми обумовлена необхідністю визначення системи, за якою працює увесь бізнес роздрібною торгівлі, що стрімко набирає обороти і відіграє значну роль у житті суспільства. В умовах розширення масштабів обігу товарів і послуг у сфері торгівлі, зростання кількості суб'єктів ринку, демонополізації та посилення конкуренції у внутрішній торгівлі, інтеграції цієї сфери в міжнародні зв'язки особливого значення набуває організація як упорядкована структура і цілеспрямована організаційна діяльність.

Детально розкривають внутрішнє середовище роздрібною торгівлі такі автори, як: Нападівська Л. В., А. Алексєєва, Домбровський В. М., Лучко М. Р., Грабова Н. М. Багато питань розглянуто, але завдяки новим підходам до цього бізнесу вносяться зміни. З'являються нові форми і методи, нові стандарти обслуговування та якості продукції.

Реалізація мети досягається шляхом продажу товарів у підприємствах роздрібною торгівлі, які мають забезпечувати якісне торговельне обслуговування населення країни, окремих регіонів і населених пунктів.

Об'єктом дослідження в цій статті обрано роздрібну торгівлю.

Предметом дослідження виступають форми, особливості та функції роздрібною торгівлі.

Роздрібна торгівля є стартовим майданчиком для нового циклу виробництва і обігу, оскільки товар перетворюється на гроші. При роздрібною торгівлі товари переходять зі сфери обігу у сферу



колективного, індивідуального, особистого споживання, тобто стають власністю споживачів. Покупці через роздрібну торгівлю оптимально задовольняють свої потреби, а роздрібна торгівля, враховуючи в своєму асортименті побажання покупців, може більше продати товарів і забезпечити собі комерційний успіх.

Роздрібна торгівля – це вид економічної діяльності у сфері товарообігу, що охоплює купівлю-продаж товарів кінцевому споживачу та надання йому торговельних послуг [1].

Роздрібна торгівля виконує такі функції:

1. Сортування товарів. Роздрібна торгівля бере участь у процесі сортування, збираючи асортимент товарів від великої кількості постачальників і пропонуючи їх для продажу.

2. Інформування споживачів через рекламу, вітрини і написи, а також персонал; іншим учасникам каналу збуту виявляється сприяння в маркетингових дослідженнях.

3. Розміщення товарів. Роздрібна торгівля зберігає товари, встановлює на них ціну, розташовує в торгових приміщеннях і здійснює інші операції з товарами.

4. Оплата товарів. Зазвичай продукція оплачується постачальникам до її продажу кінцевим споживачам.

5. Завершення операції купівлі-продажу. При цьому використовують відповідне розташування магазинів і час їх роботи, кредитну політику і надання різних додаткових послуг [2].

Основним завданням роздрібних торговельних підприємств в умовах посилення конкуренції на споживчому ринку товарів і послуг за залучення й розширення контингенту клієнтів і їх грошових доходів є вдосконалення організації продажу товарів та підвищення якості обслуговування покупців [3].

Форма продажу товарів – це сукупність засобів і методів продажу товарів, за допомогою яких здійснюється торговельне обслуговування населення.

Роздрібний продаж товарів може здійснюватися за допомогою магазинної, позамагазинних і особливих форм продажу товарів.

Магазинна форма продажу товарів має домінуюче становище в організації торговельного обслуговування населення. У магазинах покупцям може бути наданий найширший асортимент товарів, можливості їх вибору. Застосування сучасного обладнання, правильної організації торгово-технологічного процесу, раціональної спрямованості потоків покупців, застосування гарної викладки товарів значно спрощують процес вибору товарів, підвищують культуру обслуговування. Можливість організації надання додаткових торговельних і культурно-побутових послуг створюють покупцям комфортні умови перебування на торговельних підприємствах. Однак магазинна форма продажу товарів також дещо пасивна у частині психологічного впливу на покупця з метою стимулювання його до здійснення купівлі товару, оскільки залежить від того, заїде покупець у магазин чи ні. Найбільш поширеними методами продажу товарів у сучасних умовах є продаж через прилавок, з індивідуальним обслуговуванням, самообслуговування, продаж за зразками, попередніми замовленнями.

Позамагазинні форми продажу товарів більше спрямовані на покупців: практично не покупець шукає потрібний йому товар, а товар максимально наближується до покупця, шукає його. Підприємства цієї форми продажу товарів характеризуються високою мобільністю, що дозволяє значно наблизити їх до покупців і скоротити затрати часу на придбання товарів. Однак відсутність у них торговельного залу не дозволяє запропонувати покупцям широкого асортименту товарів, тобто торгівля здійснюється товарами простого, найбільш частого попиту. Ці підприємства, як правило, не можуть також запропонувати покупцям додаткових послуг, що значно знижує рівень торговельного обслуговування.

Особливі форми продажу товарів представлені як традиційними, так і відносно новими формами продажу товарів, їх наявність зумовлюється різними причинами: особливостями формування товарних ресурсів (комісійний продаж, продаж на аукціонах), специфікою організації торгово-технологічного процесу (продаж на аукціонах, електронна торгівля) тощо [4].

Застосування тих чи інших форм продажу товарів визначається багатьма чинниками: ринковою стратегією і тактикою підприємств, наявною матеріально-технічною базою, особливостями товарів та ступенем їх підготовки до продажу, а також, що є найголовнішим – рівнем цін:

Середній рівень цін. Більшість магазинів пропонує товари саме за середніми цінами і відповідно середньої якості та середнього рівня послуг.

Високий рівень цін. Магазины високих цін, пропонуючи своїм покупцям товари і послуги вищої якості, керуються принципами: "Ви пам'ятатимете товари довго і після того, як забудете їх ціни". Такі магазини орієнтуються на покупців із високим рівнем доходів, в яких серед спонукальних мотивів переважають не ціни, а престижність і висока якість товару.

Низький рівень цін. Магазины низьких цін торгують стандартними товарами за порівняно низькими цінами для масового споживача. При зниженій нормі прибутку на одиницю товару вони забезпечують прибутковість за рахунок збільшення обсягів збуту [5].

На протилежність плановій економіці, яка внаслідок вказівок планових органів позбавляла роздрібну торгівлю підстав для самостійних дій, ринкова економіка вимагає від підприємця у сфері роздрібно́ї торгівлі господарювання на основі особистої відповідальності. У своєму асортименті підприємець орієнтується на побажання покупців і передає ці замовлення постачальникам, тобто на ринку він є сполучною ланкою між виробником і споживачем. Чим краще підприємець у роздрібно́ї торгівлі враховуватиме в своєму асортименті побажання покупців, тим більше товарів він зможе продати, тим вищим буде його комерційний успіх. Покупці зі свого боку в змозі через роздрібно́ї



торгівлю оптимально задовольнити свої потреби. Таким чином, обидві сторони – і підприємець у роздрібній торгівлі, і покупець – отримують вигоду із взаємної залежності і готовності роздрібної торгівлі до роботи завдяки вдалій комерційній роботі [6].

Комерційна робота з продажу товарів у роздрібних торгових підприємствах має свої особливості.

1. Роздрібні підприємства реалізують товари безпосередньо населенню, тобто фізичним особам, застосовуючи свої специфічні способи і методи роздрібного продажу.

2. Торгове обслуговування населення припускає наявність спеціально влаштованих і обладнаних торгових приміщень, пристосованих для:

- якнайкращого обслуговування покупців;
- вміння запропонувати і продати товар кожній конкретній людині;
- здійснення підбору і формування торгового асортименту;
- постійного вивчення й обліку споживчих запитів покупців.

3. Роздрібна мережа характеризується великою територіальною роз'єднаністю та роздрібністю, її діяльність можна віднести, переважно, до сфери малого бізнесу. Від керівників роздрібних торговельних підприємств потрібна велика заповзятливість та ініціатива в комерційній роботі з організацією продажу товарів населенню; вміння добре обслужити покупців, протистояти конкурентам і забезпечити нормальний прибуток [7].

У практиці як вітчизняної, так і зарубіжної торгівлі магазинна форма продажу товарів залишається зручним методом, який доцільно застосовувати в дрібних торговельних підприємствах, які реалізують товари продовольчого та вузькоспеціалізованого непродовольчого асортименту. Завдяки функціям, які виконує роздрібна торгівля, досягається можливість взаємодії продавця і покупця. Цінова політика має найбільший вплив на вдалу комерційну діяльність, особливості якої треба виконувати для успішного фінансового становища і розвитку торгової діяльності.

Наук. керівн. Часовнікова Ю. С.

Література: 1. Облік в торговельних організаціях та ресторанному господарстві : навч. посібн. / Л. В. Нападівська, А. Алексеева, О. А. Бакурова та ін. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 378 с. 2. Грабова Н. М. Бухгалтерський облік у торгівлі / Н. М. Грабова, В. М. Домбровський ; за ред. М. В. Кужельного. – К. : А.С.К., 2009. – С. 647–649. 3. Даньків Й. Я. Бухгалтерський облік у галузях економіки : навч. посібн. / Й. Я. Даньків, М. Р. Лучко, М. Я. Остап'юк. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2010. – 243 с. 4. Бабак А. В. Облік на підприємствах торгівлі : підручник / А. В. Бабак. – Х. : Легас, 2009. – 384 с. 5. Організація торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pidruchniki.ws>. 6. Роздрібна торгівля [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.visnuk.com.ua>. 7. Види роздрібної торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.finance-library.com.ua>.

УДК 336.717.16

Пересічанська А. С.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ВИЗНАЧЕННЯ КРИТЕРІЇВ ПЕРВИСНОГО ВИЗНАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Анотація. На основі аналізу національних та міжнародних стандартів було визначено основні критерії первісного визнання основних засобів, що належать комерційним банкам, та виділено основні елементи, що входять до складу первісної вартості.

Аннотация. На основе анализа национальных и международных стандартов были определены основные критерии первичного признания основных средств, которые принадлежат коммерческим банкам, а также выделены основные элементы, которые входят в состав первичной стоимости.

© Пересічанська А. С., 2013



Annotation. Basing on the analysis of national and international standards the key criteria of initial recognition of the assets belonging to the commercial banks are determined, as well as the basic elements, included in their initial cost are defined.

Ключові слова: основні засоби, первісна вартість, комерційні банки, критерії визнання.

Основні засоби є матеріально-технічною основою функціонування будь-якої організації чи підприємства, в тому числі і фінансово-кредитних установ. Тому ведення достовірного обліку сприятиме підвищенню ефективності контролю за їх станом, стимулюванню відновлення основних засобів, що, в свою чергу, дозволить надавати актуальну інформацію щодо методів та способів використання основних засобів та джерел їх відтворення. Але початковим етапом введення основних засобів в експлуатацію є їх визнання, достовірність якого може суттєво впливати на подальшу ефективність використання даних об'єктів.

Питанням щодо визначення основних критеріїв визнання основних засобів займалися такі науковці, як Литвин Н. Б., Глебова Н. В., Стиренко Л. М., Кіндрацька Л. М. та багато інших, але в працях зазначених вчених не подається чіткої класифікації даних критеріїв відповідно до національних та міжнародних стандартів обліку, особливо в умовах непостійності саме українського законодавства.

Метою даної статті є виділення критеріальних ознак, за якими визнаються основні засоби саме комерційних банків відповідно до діючих стандартів бухгалтерського обліку та інших нормативно-правових актів.

Відповідно до зазначеної мети можна виділити такі завдання: проаналізувати нормативно-правові акти та стандарти, що регулюють облік основних засобів банків, та виділити основні критерії їх первісного визнання.

Об'єктом дослідження в даній роботі виступають основні засоби комерційних банків, що безпосередньо використовуються ними при здійсненні своєї діяльності, а предметом – критерії, за якими відбувається первинне визнання основних засобів банків.

Основні засоби – матеріальні активи, які банк утримує з метою використання їх у процесі своєї діяльності, надання послуг, здавання в лізинг (оренду) іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [1].

Зазначимо, що питання визнання, оцінки та обліку основних засобів регулюються такими міжнародними та національними нормативно-правовими актами [2]:

- МСБО 16 "Основні засоби";
- МСБО 36 "Зменшення корисності активів";
- МСБО 40 "Інвестиційна нерухомість";
- МСФЗ 3 "Об'єднання бізнесу";
- МСФЗ 5 "Непоточні активи, утримувані для продажу, і припинена діяльність";
- П(С)БО 7 "Основні засоби";

Інструкція "З бухгалтерського обліку основних засобів і нематеріальних активів банків України" та ін.

Об'єкт основних засобів або ж нематеріальний актив визнається активом за умов, що наведені в таблиці [1; 3; 4].

Таблиця

Умови визнання необоротних активів

Стандарт бухгалтерського обліку	Умови визнання
МСБО 16 "Основні засоби"	якщо існує ймовірність, що майбутні економічні вигоди, пов'язані з об'єктом, надійдуть до суб'єкта господарювання; собівартість об'єкта можна достовірно оцінити
П(С)БО 7 "Основні засоби"	якщо існує ймовірність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди від його використання; вартість його може бути достовірно визначена
Інструкція "З бухгалтерського обліку основних засобів і нематеріальних активів банків України"	якщо є ймовірність одержання майбутніх економічних вигод, пов'язаних з його використанням; його вартість може бути достовірно визначена

Як бачимо, національне трактування первинних критеріїв визнання повністю дублює міжнародні стандарти, що є позитивним напрямом зближення принципів і способів ведення обліку в Україні та за кордоном.

Придбані (створені) основні засоби та нематеріальні активи визнаються за первісною вартістю (П(С)БО 7 та П(С)БО 8) або ж за собівартістю (МСБО 16) за статтями, що подані на схемі (рисунок) [1; 3; 4].

Подані дані свідчать про більшу конкретизацію статей первісної вартості в українському законодавстві порівняно з МСБО. Але при цьому загальний зміст розкритої інформації залишається тотожним, тож суттєвої різниці в зазначених трактуваннях немає.

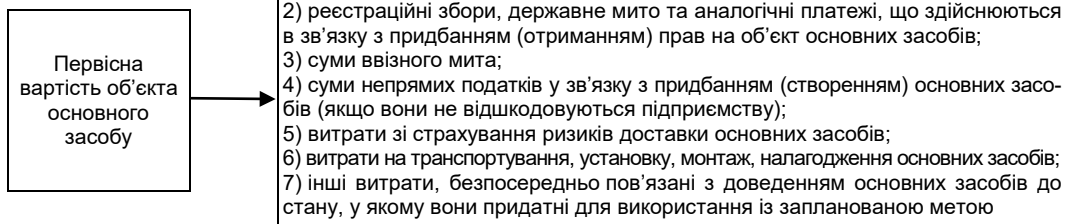


Рис. Структура первісної вартості основного засобу

Основні засоби можуть бути придбані як за національну, так і іноземну валюту. Придбання основних засобів за національну валюту відображається в бухгалтерському обліку такими проведеннями [2; 5]:

Передоплата:

Д-т 3510 Дебіторська заборгованість з придбання активів;

К-т Рахунки для обліку грошових коштів, поточні рахунки.

Капітальні інвестиції за не введені в експлуатацію основними засобами та нематеріальними активами:

Д-т Рахунки для обліку незавершених капітальних інвестицій;

К-т 3510 Дебіторська заборгованість з придбання активів.

Визнання основних засобів і нематеріальних активів у балансі банку:

Д-т Рахунки для обліку основних засобів і нематеріальних активів;

К-т 3510 Дебіторська заборгованість з придбання активів або рахунки незавершених капітальних інвестицій.

Якщо придбання основних засобів і нематеріальних активів здійснюється за іноземну валюту, то в обліку ці операції відображають таким чином:

Передоплата:

Д-т 3510 Дебіторська заборгованість з придбання активів;

К-т 1500 Кореспондентські рахунки, що відкриті в інших банках, – на суму в іноземній валюті.

Визнання необоротних активів у балансі банку:

а) Д-т 3800 Позиція банку щодо іноземної валюти та банківських металів;

К-т 3510 Дебіторська заборгованість з придбання активів – на суму в іноземній валюті.

б) Д-т Рахунки для основних засобів і нематеріальних активів або рахунки для обліку незавершених капітальних інвестицій;

К-т 3801 Еквівалент позиції банку щодо іноземної валюти та банківських металів – на суму в гривнях за офіційним курсом гривні до іноземних валют на дату перерахування коштів в іноземній валюті.

Таким чином, проаналізувавши українські та міжнародні нормативно-правові акти та стандарти бухгалтерського обліку можна зробити висновок, що в названих документах зазначена майже ідентична інформація щодо досліджуваного питання, що свідчить про позитивне зближення міжнародного та національного обліку, та виділити такі основні критерії визнання основних засобів:

матеріально-речова форма;

строк корисного використання більше 1 року або одного операційного циклу (якщо він довший за рік);

використання в процесі основної діяльності банку;

достовірна визначеність вартості основного засобу;

вірогідність одержання майбутніх економічних вигод від їх використання.

Незважаючи на досить повну розробку даного питання, необхідно відзначити доцільність подальших досліджень у сфері первісного визнання основних засобів, за врахуванням інфляційних процесів у державі та відповідно до вартості основного засобу або ж зміни міжнародних чи національних нормативно-правових актів.

Наук. керівн. Глебова Н. В.

Література: 1. Інструкція "З бухгалтерського обліку основних засобів і нематеріальних активів банків України", затверджена постановою Правління НБУ № 480 від 20.12.2005 р. (зі змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0040-06>. 2. Литвин Н. Б. Фінансовий облік у банках (у контексті МСФЗ) : підручник / Литвин Н. Б. – К. : Хай-Тек Прес, 2010. – 608 с. 3. МСБО 16 "Основні засоби" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_014. 4. П(С)БО 7 "Основні засоби" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>. 5. Табачук Г. П. Фінансовий облік у банках : навч. посібн. / Табачук Г. П. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 424 с.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Анотація. Досліджено особливості обліку дебіторської заборгованості на підприємстві. Розглянуто та надано оцінку методикам утворення резерву сумнівних боргів. Розкрито питання управління дебіторською заборгованістю з погляду впливу на фінансовий стан підприємства.

Анотация. Исследованы особенности учета дебиторской задолженности на предприятии. Рассмотрена и дана оценка методикам формирования резерва сомнительных долгов. Раскрыты вопросы управления дебиторской задолженностью с точки зрения влияния на финансовое состояние предприятия.

Annotation. The features of the accounts receivable at the enterprise are investigated. The techniques of creating the doubtful debts allowance are considered and estimated. The problems of accounts receivable management in terms of impact on the financial condition of the company are revealed.

Ключові слова: дебітор, дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, резерв сумнівних боргів, поточна дебіторська заборгованість, довгострокова дебіторська заборгованість, безнадійна дебіторська заборгованість, фінансовий стан.

У сучасних умовах господарювання наявність у підприємства значних розмірів дебіторської заборгованості знижує ліквідність його активів, негативно впливає на фінансову платоспроможність, а також відволікає зайві грошові кошти [1]. У зв'язку з цим зростає роль ефективного управління дебіторською заборгованістю, своєчасного її повернення та попередження виникнення безнадійних боргів. Саме належна організація обліку є найбільш суттєвою та важливою частиною управлінської системи підприємства.

Проблемам розвитку теорії і практики бухгалтерського обліку та аналізу дебіторської заборгованості присвячено ряд праць таких зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів, як: Бутинець Ф. Ф., Волович О. Б., Горбачова О. М., Л. Городянська, Н. Матицина, Олійник Т. О., Соболева О. В., Черник Д. О. та ін.

Незважаючи на значний науковий внесок науковців у цій сфері, питання організації та методики обліку й управління дебіторською заборгованістю підприємств є найбільш дискусійним, потребує подальших досліджень, започаткування пошуку нових підходів і напрямів та вдосконалення наявних досліджень, особливо з урахуванням специфіки їхньої діяльності.

Метою цієї роботи є дослідження теоретичних і практичних засад організації обліку дебіторської заборгованості підприємств з урахуванням досвіду країн з ринковою економікою та шляхів удосконалення управління дебіторською заборгованістю підприємства.

Для досягнення мети були поставлені і вирішені такі завдання:

надано визначення дебіторської заборгованості;

розглянуто класифікацію дебіторської заборгованості згідно з П(С)БО 10;

запропоновано шляхи удосконалення управління дебіторської заборгованістю підприємства.

Об'єктом дослідження є поняття дебіторської заборгованості.

Предмет дослідження – облік та класифікація дебіторської заборгованості на підприємстві.

Реалізація управлінських функцій підприємством щодо дебіторської заборгованості базується саме на розумінні економічної сутності дебіторської заборгованості, причин і наслідків її виникнення у сучасних умовах господарювання, підходів щодо її класифікації, вимагає обґрунтування критеріїв визнання заборгованості, удосконалення методики її обліку.

Згідно з П(С)БО 10, дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. Обов'язковим в Україні є ділення дебіторської заборгованості на довгострокову та поточну, яке залежить від нормального операційного циклу та строку погашення заборгованості [2].

Особливостями організації обліку дебіторської заборгованості є те, що при її віднесенні до поточної або довгострокової до уваги береться не загальний очікуваний строк оплати згідно з договором, а очікуваний строк до погашення, який залишився з дати балансу.

Згідно з П(С)БО 10 та залежно від платоспроможності дебіторів дебіторська заборгованість також ділиться на сумнівну та безнадійну.

Безнадійна дебіторська заборгованість – поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує впевненість у її поверненні боржником, термін позовної давнини якої минув. А сумнівна заборгованість – це заборгованість, щодо якої існує невпевненість у її погашенні боржником.



Під час організації та ведення обліку дебіторської заборгованості бухгалтерії підприємства необхідно при здійсненні обліку поточної дебіторської заборгованості визначати величину резерву сумнівних боргів. Розмір резерву визначається по кожній сумі сумнівної вимоги з урахуванням фінансового стану (платоспроможності) боржника й оцінки ймовірності погашення ним боргу в повному розмірі або частково. При утворенні резерву сумнівних боргів підприємство вибирає один з таких методів: а) виходячи з платоспроможності окремих дебіторів; б) класифікації (періодизації) дебіторської заборгованості; в) виходячи із питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході від реалізації товарів, робіт, послуг.

На думку автора, найбільш зручним у користуванні є метод класифікації (періодизації) дебіторської заборгованості за строками несплати, за яким кожній визначеній підприємством групі встановлюється коефіцієнт сумнівності.

У бухгалтерському обліку нарахування резерву сумнівних боргів буде відображено:

Дт 944 "Сумнівні та безнадійні борги", Кт 38 "Резерв сумнівних боргів".

При використанні методу класифікації дебіторська заборгованість групується за строками її непогашення. Чим більший строк непогашення, тим більша вірогідність несплати. Для кожної групи встановлюється прогнозний коефіцієнт сумнівності. Коефіцієнт сумнівності – це відсоток сумнівних боргів від загальної суми дебіторської заборгованості встановленої групи. Він встановлюється підприємством виходячи із фактичної суми безнадійної заборгованості за попередні періоди [3]. Зауважимо, що метод нарахування резерву сумнівних боргів, а також спосіб розрахунку коефіцієнта сумнівності підприємство обирає самостійно і фіксує в наказі про облікову політику. Залишок резерву сумнівних боргів на дату балансу не може бути більшим, ніж сума дебіторської заборгованості на ту саму дату [4].

Варто також зазначити, що актуальною є проблема відображення дебіторської заборгованості, тобто існує недостатня кількість реєстрів бухгалтерського обліку, в яких міститься інформація про дебіторську заборгованість. Необхідну інформацію про стан і обсяг дебіторської заборгованості користувачі можуть отримати, перш за все, з балансу підприємства, де відображується інформація за видами заборгованості, а також з журналу-ордера № 3 в розрізі рахунків 36, 37 [5]. Проте ця інформація, не повною мірою розкриває стан дебіторської заборгованості на підприємстві, вона має узагальнюючий характер і не може дати відповіді на запитання, які виникають у зацікавлених осіб. Тому можна сказати, що існує необхідність створення таких реєстрів, в яких би містилася більш повна інформація про дебіторську заборгованість: її стан, ймовірність погашення, розмір, термін сплати і т. п. Таким чином, було б легше відстежити постійних неплатників чи, навпаки, виділити дебіторів, які своєчасно сплачують свої борги. Також зведення додаткових реєстрів допоможе підприємству у виборі найбільш відповідної форми розрахунків, щоб застрахувати себе від ризику неплатежу.

Отже, враховуючи економічне положення, яке склалося в Україні, облік дебіторської заборгованості на підприємстві повинний бути поставлений таким чином, щоб відповідати таким завданням:

правильність ведення і відповідність даних синтетичного обліку аналітичному, правильне використання відповідних рахунків Плану рахунків;

ведення постійного контролю за станом дебіторської заборгованості за встановленими на підприємстві критеріями;

правильність розрахунків за дебіторською заборгованістю (оплата коштами, векселями та ін.);

правильність оцінки, за якою дебіторська заборгованість відбивається в обліку;

ведення внутрішнього контролю й аудиту дебіторської заборгованості та ін. [5].

Дебіторська заборгованість складає значну частину активів підприємства, її погашення у майбутньому принесе підприємству прибуток. Але слід зазначити, що здебільш стан багатьох підприємств-покупців нестабільний та хиткий, тому заборгованість переростає у сумнівну або, ще гірше, у безнадійну. У цьому випадку підприємство несе витрати, які можуть негативно вплинути на фінансовий стан підприємства [5].

Для того щоб підвищити ефективність роботи підприємства та його розвиток, керівництво підприємства зацікавлено у прискоренні платежів дебіторів шляхом удосконалення розрахунків, укладення договорів факторингу, надання знижок.

Отже, проблема неплатежів за товари, роботи, послуги в Україні пов'язана в основному з відсутністю майнової відповідальності покупців за невиконання своїх договірних зобов'язань. Несвоечасність погашення дебіторської заборгованості потребує від підприємства відповідних заходів для її розв'язання. Доцільним буде створення ефективної моделі обліку дебіторської заборгованості, яка дозволить уникнути ризиків неплатоспроможності і зниження показників ліквідності при своєчасності отримання об'єктивної інформації для прийняття управлінських рішень.

Наук. керівн. Глебова Н. В.

Література: 1. Городянська Л. Особливості організації обліку дебіторської заборгованості на підприємстві / Городянська Л. // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 6. – С. 9–16. 2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська заборгованість", затв. Наказом Міністерства фінансів України № 237 від 08.10.99 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>. 3. Волович О. Б. Особливості організації обліку дебіторської заборгованості / Волович О. Б. – Львів : Українська академія друкарства, 2010. 4. Олійник Т. О. Створення резерву сумнівних боргів в іноземній валюті / Олійник Т. О., Черник Д. О. // Сталевий розвиток України. – 2011. – № 4. – 243 с. 5. Соболева О. В. Особливості бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості на підприємстві [Електронний ресурс] / Соболева О. В. – Режим доступу : <http://www.ukrnauka.com>.



Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Анотація. Розглянуто актуальні проблеми управління дебіторською заборгованістю на промисловому підприємстві та виділено фактори, які сприяють їх появі. Визначено для вирішення цих проблем та покращення стану підприємства конкретні етапи формування політики управління дебіторською заборгованістю.

Аннотация. Рассмотрены актуальные проблемы управления дебиторской задолженностью на промышленном предприятии и выделены факторы, которые способствуют их появлению. Определены для решения этих проблем и улучшения общего состояния предприятия конкретные этапы формирования политики управления дебиторской задолженностью.

Annotation. The article deals with receivables management in the company. For solving these problems and improving the general condition of the enterprise concrete stages of shaping the policy of receivables management are determined.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, кредитна політика, управління дебіторською заборгованістю.

На сьогоднішній день у процесі діяльності у промислового підприємства постійно виникає потреба в оптимізації дебіторської заборгованості, проведенні розрахунків зі своїми контрагентами, бюджетом, податковими органами.

Раціональне управління дебіторською заборгованістю дозволить забезпечити промислового підприємству достатній рівень рентабельності. Тому виникає таке запитання: як сформована система обліку, оцінки й управління дебіторською заборгованістю з метою оптимізації його діяльності. У сучасних умовах більшість підприємств продовжує використовувати для планування, оцінки і управління дебіторською заборгованістю лише деякі відомі методики, які дозволяють вирішити лише частину проблем, пов'язаних з управлінням дебіторською заборгованістю. Це обумовлює проблему регулювання дебіторської заборгованості, рішення якої дозволить оперативно виділяти внутрішні та зовнішні можливості для посилення ефективності управління промисловим підприємством.

Метою цієї статті є розгляд актуальних проблем управління дебіторською заборгованістю на промисловому підприємстві та шляхів їх вирішення.

Завданням статті є дослідження процесу управління дебіторською заборгованістю на промисловому підприємстві.

Об'єктом статті виступає дебіторська заборгованість на підприємстві.

Предметом статті є процес управління дебіторською заборгованістю на промисловому підприємстві.

Сучасні теоретичні та методичні аспекти дослідження були висвітлені в працях вітчизняних науковців та вчених країн СНД: Бланка І. О., Бобильова А. З., Вахович І. М., Герасимчук З. В., Карбовник А. М., Колпакової Г. М., Лебедева К. М., Лігоненко Л. О., Шохіна Є. І. Питання управління дебіторською заборгованістю були предметом дослідження і зарубіжних науковців та практиків: М. Гольцберга, К. Калніна, В. Хорна, Е. Киргесаара, Рамперсада Хьюберта, Л. Хасан-Бека. Ці дослідження є вагомим внеском як у теорію, так і в практику управління дебіторською заборгованістю підприємства. Водночас проблема управління дебіторською заборгованістю у діяльності промислових підприємств потребує подальшого розвитку та узагальнення з плином часу.

Для подальшого дослідження необхідно дати визначення поняттю "дебіторська заборгованість". На сьогоднішній день не існує єдиного погляду на визначення цього поняття, тому треба провести порівняльний аналіз вже існуючих його трактувань. Так, такі науковці дають свої визначення дебіторської заборгованості:

В. Лінніков: це заборгованість юридичних або фізичних осіб, що виникла в процесі господарської діяльності певного підприємства, організації чи установи [1];

В. Макаров і М. Білоусов: це кошти в розрахунках, що становлять борги інших підприємств або осіб даному підприємству [1];

М. Дембінський: це кошти в незакінчених розрахунках, або дебіторська заборгованість, яка становить заборгованість інших підприємств, організацій і окремих осіб даному підприємству [1].



Але, на погляд автора, найбільш точним є визначення В. Золотогорова. Він зазначає, що дебіторська заборгованість – це сума боргів, які належать підприємству, організації, установі, підприємцю від фізичних або юридичних осіб у результаті господарських відносин з ними.

Сучасний стан економіки України призводить до постійного зростання дебіторської заборгованості і неприпустимо високого її рівня. Неплатежі виникли на початку 1990-х років на макrorівні. Після того, як вони перейшли на рівень підприємств, почалося постійне, безперервне зростання дебіторської заборгованості. Для визначення напрямів вирішення проблеми зростання дебіторської заборгованості підприємств України необхідно виділити якнайбільш повну систему факторів, які призвели до незадовільного стану у цій сфері. Такі фактори необхідно згрупувати за двома ознаками: такі, що діють на макроекономічному та мікроекономічному рівнях. Макроекономічні фактори:

- 1) нестача власних обігових коштів підприємств;
- 2) недоліки створеної комерційними банками системи організації безготівкових розрахунків;
- 3) висока вартість позикових коштів, яка обумовлена високою ставкою НБУ;
- 4) уповільнення платіжного обороту й зниження ефективності діяльності підприємств, поява значної кількості збиткових підприємств.

До мікроекономічних факторів відносять:

- 1) комерційне кредитування постачальником покупця при відстрочці платежу;
- 2) несвочасну оплату при простроченні платежу;
- 3) поставки недоброякісної або некомплектної продукції [2].

Для здійснення управління дебіторською заборгованістю підприємству необхідно розробити параметри щодо її класифікації, стосовно яких у науковців також не склалося єдиної точки зору. Існує багато класифікацій дебіторської заборгованості, але на крупному підприємстві, де обсяги дебіторської заборгованості досягають значних розмірів, треба використовувати класифікацію, запропоновану О. Іваніловим, тобто розподіл заборгованості на строкову (за якою ще не вийшов строк погашення) та прострочену (яка не була виплачена в обумовлений договором строк) [3].

Ефективність управлінських рішень, що стосуються управління дебіторською заборгованістю, має забезпечити баланс, по-перше, між прибутком підприємства та його ліквідністю, по-друге, між кредитною політикою підприємства та інкасацією дебіторської заборгованості. Задля утримання існуючих покупців і залучення нових підприємство реалізовує продукцію у кредит, підтримуючи так встановлені обсяги реалізації продукції, завойовуючи нові ринки збуту продукції, що у період економічної кризи є надзвичайно важливо. Проте процес кредитування клієнтів супроводжується ризиком зменшення прибутку в результаті неефективної кредитної політики і ризиком неповернення коштів. У останньому випадку існує ймовірність перетворення поточної дебіторської заборгованості на безнадійну. Отже, ефективне управління дебіторською заборгованістю повинно ґрунтуватися на розробленій кредитній політиці підприємства, що слід розглядати як стандартний набір процедур для того, щоб прийняти рішення, який з клієнтів повинні отримати кредит і на яких умовах, забезпечити дотримання умов кредиту та визначення умов надання знижки. Тому наступним кроком управління дебіторською заборгованістю є визначення кредитної політики підприємства. Залежно від рівня дохідності та ризику підприємство може застосовувати такі види кредитної політики: агресивну, помірну або консервативну [1].

На формування кредитної політики підприємства впливають такі фактори:

- а) купівельна спроможність споживачів продукції, яка залежить від загальної економічної ситуації;
- б) кредитоспроможність дебітора;
- в) стабільність фінансового ринку;
- г) кон'юнктура товарного ринку;
- д) конкурентоспроможність продукції підприємства;
- е) економічна можливість підприємства інвестувати кошти у поточну дебіторську заборгованість;
- ж) здатність підприємства нарощувати обсяги виробництва продукції за умови реалізації у кредит [3].

Щоб зробити висновок про правильність і збалансованість обраної кредитної політики необхідно постійно аналізувати дебіторську заборгованість за термінами давності, аналізувати фактичні терміни, протягом яких здійснюється повернення заборгованості. Зважаючи на проведення таких розрахунків, підприємство може оцінити, чи достатньо у нього фінансових можливостей, щоб інвестувати розраховану суму грошових засобів у повному обсязі [1].

Для вирішення проблем та покращення стану підприємства визначаються конкретні етапи формування політики управління дебіторською заборгованістю:

- 1) аналіз дебіторської заборгованості в минулому періоді. Основними параметрами, що характеризують стан дебіторської заборгованості, є її середньорічний розмір, середній термін погашення та частка в структурі доходу від операційної діяльності. Слід проаналізувати кількісний та якісний склад заборгованостей, коефіцієнти оборотності, співвідношення заборгованостей по сумах та строках оплати, їх вплив на фінансові результати підприємства;
- 2) формування принципів кредитної політики щодо покупців;
- 3) формування відповідних параметрів, згідно з обраним типом кредитної політики: рівень кредитного ліміту як гранична межа рівня дебіторської заборгованості; шкала знижок для розрахунків із замовниками на умовах попередньої оплати;
- 4) формування стандартів оцінки покупців і диференціація умов надання кредиту. Цей процес базується на вивченні кредитоспроможності покупців;



5) формування процедури інкасації дебіторської заборгованості, яка передбачає розробку ряду заходів щодо погашення дебіторської заборгованості, терміни сплати якої прострочені. Це процедури взаємодії з покупцями у випадку порушення умов оплати, системи покарання контрагентів, які допустили прострочення платежів, та ін. [5].

У ході дослідження було розглянуто основні проблемні питання, пов'язані з управлінням дебіторською заборгованістю. Сьогодні, в період економічної нестабільності в країні, проблема ефективного управління дебіторською заборгованістю потребує глибокого і комплексного підходу, який передбачає всебічний аналіз кількісних і якісних показників. У процесі управління дебіторською заборгованістю менеджмент підприємства повинен реалізовувати кредитну політику так, щоб, максимізувавши прибуток і рентабельність капіталу, підтримувати ліквідність підприємства у межах нормативних значень. Дотримання визначених у статті етапів формування політики управління дебіторською заборгованістю дозволить підвищити ефективність обліку дебіторської заборгованості, попередити або уникнути неплатоспроможності та покращити діяльність підприємства.

Наук. керівн. Часовнікова Ю. С.

Література: 1. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств / М. Д. Білик // Фінанси України. – 2003. – № 12. – С. 24–36. 4. Бутинець Ф. Ф. Організація бухгалтерського обліку : підручник / Ф. Ф. Бутинець, О. П. Войналович, І. Л. Томашевська. – [4-те вид.] – Житомир : ПП "Рута", 2005. – 528 с. 3. Телін С. В. Управління дебіторською заборгованістю в сучасних умовах господарювання / С. В. Телін. – К. : Ірпінь, 2004. 4. Запарнюк О. С. Особливості управління дебіторською заборгованістю промислових підприємств / О. С. Запарнюк. – К. : Либідь, 2007. 5. Рибалко О. М. Деякі аспекти ефективного управління дебіторською заборгованістю / О. М. Рибалко, М. Б. Сичова. – К. : Ірпінь, 2006.

Марунич А. В.

УДК 657.47

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ОБЛІК ВИТРАТ І КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Анотація. Розкрито економічну сутність формування обліку витрат і калькулювання собівартості продукції на підприємстві в сучасних умовах розвитку економіки України, визначено необхідність його проведення та запропоновано напрями подальшого розвитку. Надано пропозиції щодо вдосконалення обліку витрат на виробництві.

Аннотация. Раскрыта экономическая сущность формирования учета затрат и калькулирования себестоимости продукции на предприятии на современном этапе развития экономики Украины, определена необходимость в его проведении и предложены направления дальнейшего развития. Даны предложения по совершенствованию учета затрат на производство.

Annotation. The economic essence of the formation of cost accounting and calculation of production cost at the enterprise at present stage of developing the economy of Ukraine is revealed, the need for its carrying and directions of further development are defined. The ways of improving cost accounting in manufacturing are suggested.

Ключові слова: витрати, затрати, П(С)БО, собівартість, облік витрат, калькулювання, методи обліку витрат, історична собівартість продукції.

Сучасний економічний стан на більшості українських підприємств потребує постійних удосконалень щодо діючої практики ведення обліку та аналізу витрат, яка не достатньою мірою відповідає потребам управління в умовах розвитку ринкових відносин. Це пов'язано зі складністю, динамізмом, високим рівнем конкуренції та глобалізації підприємницького середовища. В таких умовах набуває актуальності проблема управління витратами на підприємстві. Вирішення даної проблеми повинно базуватися на всебічному, глибокому аналізі облікових даних про витрати, на основі яких необхідно здійснювати систематичний облік і якісний аналіз витрат.

© Марунич А. В., 2013



Формування витрат виробництва є основним і одночасно найбільш складним елементом організації та розвитку виробничо-господарського механізму підприємств, охопленого системою управлінського обліку. Саме від його ретельного дослідження та успішного практичного застосування буде залежати рентабельність виробництва і окремих видів продукції, виявлення резервів зниження собівартості продукції, визначення цін на продукцію, обчислення національного доходу у межах країни, розрахунок економічної ефективності від впровадження організаційно-технічних заходів, а також обґрунтування рішень стосовно виробництва нових видів продукції.

Проблеми економічної сутності, формування, обліку й аналізу витрат на виробництво та калькулювання собівартості продукції розглядалися в працях відомих вітчизняних вчених-економістів: Білухи М. Т., О. Бородкіна, Бутинця Ф. Ф., Валуєва Б. І., Герасимовича А. М., Голова С. Ф., Гуцайлюка З. В., Єфіменка В. І., Завгороднього В. П., Кужельного М. В., Сопко В. В., Савченка В. Я., Сук Л. К., Ткаченко Н. М., Чумаченко М. Г. та ін. Вагомий внесок у розвиток методологічних питань обліку витрат виробництва зробили зарубіжні вчені: Басманов І. А., Безруких П. С., Маргуліс А. Ш., Карпова Т. П., Палій В. Ф., К. Друрі, Б. Нідлз, Дж. Фостер, П. Фрідман, Хорнгрен Ч. Т., А. Яругова [1].

Метою даної статті є визначення економічного складу витрат на виробництво та собівартість продукції, удосконалення методичних і методологічних засад обліку витрат виробництва та калькуляції собівартості виробленої продукції в умовах ринкових відносин. Для досягнення поставленої мети були вирішені такі завдання: запропоновані методологічні підходи до удосконалення обліку витрат виробництва та формування собівартості продукції, проаналізовані різноманітні методи її обліку (калькуляції).

Витрати підприємства завжди були одним із найважливіших об'єктів обліку. Від того, наскільки точно і своєчасно вони відображаються в бухгалтерському обліку, прямо залежить точність і достовірність фінансового результату, який визначає підприємство [2].

Предметом дослідження виступають теоретико-методологічні та організаційно-методичні питання побудови обліку витрат виробництва та калькуляції собівартості виробленої продукції в умовах ринкових відносин.

На сьогоднішній день немає єдиної методики визначення собівартості продукції. Тому кожне підприємство з урахуванням своїх цілей та інтересів самостійно визначає правила розрахунку собівартості. Сам цей процес називають калькулюванням. Його основа – акумулювання витрат на виробництво і віднесення їх на готовий продукт. Іншими словами, калькуляція становить класифікацію, реєстрацію і відповідний розподіл затрат для визначення собівартості продукції або послуг. При цьому калькуляція собівартості продукції повинна відповідати галузевій специфіці підприємства, а також особливостям організації його виробництва.

Залежно від того, на основі яких норм витрат вони складаються, виділяють планову, нормативну, звітну, або фактичну, калькуляції.

Плановою калькуляцією визначають середню собівартість продукції або виконаних робіт на плановий період (рік, квартал). Складають їх із прогресивних норм витрат сировини, матеріалів, палива, енергії, витрат праці, використання устаткування і норми витрат по організації обслуговування виробництва. Ці норми витрат є середніми для планового періоду. Різновидом планових є кошторисні калькуляції, які складають на разові вироби або визначення цін, розрахунків із замовниками й інших цілей [2].

Нормативні калькуляції складають на основі діючих на початок року, місяця норм витрат сировини, матеріалів і інших витрат (поточних норм витрат). Поточні норми витрат відповідають виробничим потужностям підприємства на даному етапі його роботи. Поточні норми витрат на початку року, як правило, вище за середні норми витрат, закладені в планову калькуляцію, а в кінці року, навпаки, нижче. Тому і норматив на собівартість продукції на початку року, як правило, вище, а в кінці року – нижче.

Звітні, або фактичні, калькуляції складають за даними бухгалтерського звіту про фактичні витрати на виробництво продукції і відображають фактичну собівартість виробленої продукції або виконаних робіт. Фактичну собівартість продукції включають і не заплановані невиробничі витрати [2].

Для обчислення собівартості калькуляційної одиниці використовують систему прийомів, тобто методи калькуляції, вибір яких залежить від типу виробництва, його складності, наявності незавершеного виробництва, тривалості виробничого циклу, номенклатури продукції, що виробляється.

Залежно від повноти включення в собівартість продукції загальноновиробничих витрат розрізняють такі методи обліку витрат і калькуляції собівартості:

1) метод обліку змінних витрат – "директ-костинг" (Direct costing або "верієбл-костинг" (Variable costing)), тобто метод зрізаючої (неповної) собівартості, що припускає розділення виробничих витрат на змінні та постійні. За цим методом у собівартість готової продукції включаються тільки змінні виробничі витрати. За змінними витратами оцінюють незавершене виробництво і залишки готової продукції на кінець періоду;

2) метод обліку витрат за повною собівартістю – "фул-абсорпшен костинг" (Full-Absorption costing), передбачає включення в собівартість готової продукції всіх виробничих витрат підприємства, незалежно від їх розподілу на постійні і змінні, прями і непрями [3].

Методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та розкриття її у фінансовій звітності в Україні визначає Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 П(С)БО "Витрати" [4].

Після введення в дію П(С)БО 16 "Витрати" [4] до історичної (фактичної) собівартості продукції повинні включатися лише виробничі витрати: прями матеріальні витрати, прями витрати на оплату праці, інші прями витрати і загальноновиробничі витрати. Загальногосподарські (адміністративні) витрати не включено до виробничої собівартості, а разом з витратами на збут та іншими



операційними витратами віднесено до витрат періоду. Таким чином, на сьогодні виробнича собівартість менша за виробничу, що обчислювалася раніше, на суму загальногосподарських витрат, а показник повної собівартості розраховується тільки за власним бажанням підприємства і використовується не для фінансового обліку (оцінка активів), а для аналізу і контролю витрат за видами продукції, центрами витрат і сферами [4].

Отже, в умовах ринкових відносин питанням сутності, формування, обліку витрат та собівартості продукції потрібно приділяти більше уваги. Для цього необхідно: визначити номенклатуру витрат для планування й обліку конкретному суб'єкту; розробити методіку підрахунку й оцінки залишків незавершеного виробництва, а також порядок визначення результатів господарської діяльності та ін. При цьому велику роль повинно відіграти використання методів обліку витрат та визначення (калькуляції) собівартості, що, в свою чергу, дає підприємству переваги в аналізі, визначенні своїх цілей, закономірностей розвитку фірми та її особливостей.

Напрями подальших досліджень мають включати такі положення:

створення єдиної інформаційної бази норм і нормативів для обліку й контролю за витратами; забезпечення максимальної оперативності та достатньої аналітичності вихідної інформації про витрати підприємства;

встановлення оптимального співвідношення обсягів автоматизованих і неавтоматизованих обліково-контрольних робіт та визначення їхньої ролі у скороченні витрат.

Наук. керівн. Глебова Н. В.

Література: 1. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах : навч. посібн. / Ф. Ф. Бутинець, Л. Л. Горещька. – Житомир : ПП "Рута", 2010. – С. 415–416. 2. Войтенко Т. Усе про облік витрат на виробничому підприємстві / Войтенко Т., Вороная Н. – Х. : Фактор, 2011. – 266 с. 3. Каменская Т. Калькулирование себестоимости разными методами / Т. Каменская // Баланс. – 2009. – 30 мая (№ 22). – С. 39–43. 4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати", затв. Наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318, із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nibu.factor.ua>.

Кібкало А. С.

УДК 657.3

Магістр 1 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ГАРМОНІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ

Анотація. Розглянуто сучасні проблеми інформаційного забезпечення системи управлінського обліку бюджетних установ. Обґрунтовано теоретичні та методологічні засади щодо організації управлінського обліку, визначено необхідність формування управлінського обліку в установах, які фінансуються за рахунок державного бюджету.

Аннотация. Рассмотрены современные проблемы информационного обеспечения системы управленческого учета бюджетных учреждений. Обоснованы теоретические и методологические аспекты организации управленческого учета, и определена необходимость формирования управленческого учета в учреждениях, которые финансируются за счет государственного бюджета.

Annotation. The modern problems of the information support of the system of administrative accounting of budgetary establishments are considered. Theoretical and methodological aspects of organizing administrative accounting are substantiated, and the necessity of forming the administrative accounting is determined for the establishments financed at the expense of the state budget.

Ключові слова: доходи, видатки, управлінський облік, гармонізація, бюджетна установа.

Актуальність дослідження полягає в тому, що завдання управлінського обліку – забезпечувати керівників установи для прийняття управлінських рішень правдивою та своєчасною інформацією з метою збільшення доходів та зменшення витрат, а також допомогти внутрішнім користувачам приймати більш обґрунтовані рішення.

Значний внесок у розвиток теоретичних і методологічних засад щодо організації управлінського обліку здійснили українські вчені Голов С. Ф., Демченко М. А., Свірко С. В., Єфименко В. І., Бутинець Ф. Ф.

© Кібкало А. С., 2013



Метою дослідження є обґрунтування теоретичних та методичних питань організації управлінського обліку в бюджетній установі, а також розробка шляхів їх удосконалення.

Завданням дослідження є визначення теоретико-методологічних аспектів управлінського обліку бюджетних установ.

Об'єктом дослідження виступає процес гармонізації управлінського обліку бюджетних установ.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних і методологічних аспектів організації управлінського обліку в державних установах.

Бюджетні установи є первинною ланкою бюджетної системи країни і беруть участь у виконанні як дохідної, так і видаткової частин бюджету відповідно до затвердженого кошторису – основного планово-фінансового документа, який підтверджує повноваження кожної установи щодо отримання доходів і здійснення видатків, визначає обсяг і напрями витрачання коштів. Процес надання нематеріальних послуг є основним і найскладнішим видом діяльності бюджетних установ. Він супроводжується різноманітними витратами матеріальних і фінансових ресурсів [1, с. 146].

У зв'язку з наявністю в обліку бюджетних і позабюджетних коштів неможливо сформулювати єдину фінансову звітність, на основі якої можна було б отримати повну, прозору, консолідовану звітність за всіма коштами установи, яка відображає не тільки надходження, але й ефективність використання всіх коштів, а також фінансовий результат. Виникає необхідність паралельно бухгалтерському обліку розвивати управлінський облік, бо в сучасних умовах розвитку суспільства інформаційні потреби і запити керівництва не можуть задовольнятися бухгалтерським обліком повною мірою з таких причин:

складність розуміння економічного змісту статей та форм бухгалтерської звітності, їх взаємозв'язку;

ретроспективний характер ведення бухгалтерського обліку;

необхідність включення й оцінки альтернативних дій (моделювання та прогнозування);

необхідність формування інформації з різним рівнем узагальнення залежно від рівня управління;

зростання значення оперативної інформації, а не контролю вже здійснених фактів господарської діяльності [2, с. 311].

У загальному значенні управлінський облік – це система збору й аналізу даних фінансової діяльності установи, яка орієнтована на потреби вищого керівництва в інформації, необхідній для прийняття стратегічних і тактичних управлінських рішень [2, с. 161].

Управлінський облік суттєво відрізняється від бухгалтерського, який зорієнтований на складання фінансової звітності. Ці відмінності наведені в таблиці.

Таблиця

Порівняльна характеристика бухгалтерського та управлінського обліків

Ознака	Бухгалтерський облік	Управлінський облік
Законодавче регулювання	Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні"	Не обумовлений юридичними нормами, в довільній формі, найбільш зручний для користування спеціалістами установи
Обмеження	Загальноприйняті принципи	Порівняння затрат і доходів
Використання	Дає можливість оцінити економічний стан підприємства	Є вихідною інформаційною базою для прийняття управлінських рішень, впливає на поведінку управлінців
Об'єкт обліку й аналізу	Господарська одиниця в цілому	Структурні підрозділи підприємства (центри відповідальності)
Періодичність	Раз на місяць, квартал, рік, негнучка (фіксована)	Інтервал нефіксований, на основі оперативної інформації
Звітність	Узагальнена	Деталізована
Точність інформації, яка використовується	Визначається законодавчо	Визначається управлінським персоналом підприємства, допускає приблизні оцінки і припущення
Мета	Оцінка попереднього періоду, складання фінансової звітності, використання інформації для складання статистичної та податкової звітності	Націленість на майбутнє (планування, аналіз та контроль) в оперативному і стратегічному управлінні з використанням інформації минулого і теперішнього
Обов'язковість ведення	Обов'язкове ведення	Визначається потребами підприємства, не обов'язковий, хоча неформально існує в будь-якій організації
Відкритість даних	Фінансова звітність, доступна всім	Комерційна таємниця
Користувачі інформації	Зовнішні та внутрішні	Внутрішні, при цьому не всі співробітники підприємства, а обмежене коло управлінців



Залежно від потреб керівництва, управлінський облік може формувати показники як для всіх, так і для окремого рівня управління. Далі за кожним завданням визначається набір показників, які відображають результат її виконання. Практика показує, що доцільніше виділити дві групи показників: ключових і допоміжних. Ключові показники оцінюють діяльність організації в цілому, тобто характеризують ступінь досягнення основної мети. Допоміжні показники показують ступінь виконання вимог і обмежень по досягненню цілей.

Постановка управлінського обліку в установі повинна бути ініційована вищим керівництвом, яке попередньо повинно усвідомити свої потреби в отриманні інформації для потреб управління. Для постановки управлінського обліку доцільно створити робочу групу, керівник якої повинен володіти значним авторитетом всередині організації, при цьому йому надаються широкі повноваження в частині отримання необхідної інформації від підрозділів [2, с. 89].

Отже, бюджетні установи фінансуються за рахунок бюджетних та позабюджетних коштів. Оскільки установи отримують кошти з різних джерел, для того, щоб правильно їх розподілити та отримати вчасно потрібну інформацію щодо отриманих коштів, потрібно організувати систему управлінського обліку [3, с. 269].

Треба зазначити, що управлінський облік у бюджетних установах перебуває на "зародковому" етапі, інформація що використовується для оперативного управління видатками поділяється на відомчому рівні, тобто формується система управлінського обліку з деталізацією за центрами відповідальності. Управлінський облік орієнтується на детальний облік витрат (видатків) і калькулювання собівартості нематеріальних послуг. Сьогодні методика калькулювання таких послуг (освітніх, медичних, культурних, юридичних) потребує наукового обґрунтування.

З метою гармонізації управлінського обліку в бюджетних установах необхідно адаптувати категорії й методи обліку калькулювання, об'єкти калькулювання, калькуляційних одиниць та похідних від них до методики калькулювання нематеріальних послуг.

Наук. керівн. Глебова Н. В.

Література: 1. Атамас П. І. Основи обліку в бюджетних установах : навч. посібн. / Атамас П. І. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 284 с. 2. Демченко М. А. Управлінський облік в бюджетній установі / Демченко М. А. – К., 2010. – 508 с. 3. Джога Р. Т. Облік у бюджетних установах [текст] : підручник / Р. Т. Джога, Л. М. Сінельник, М. В. Дунаєва. – К. : КНЕУ, 2010. – 476 с.

Самко М. С.

УДК 657.421.1

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ІСНУЮЧИХ ВИДІВ ОЦІНОК ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Розкрито економічну сутність поняття "запаси". Розглянуто особливості використання різних методів оцінки запасів (ідентифікаційної собівартості, середньозваженої собівартості, ФІФО, оцінки за нормативними витратами, оцінки за цінами продажу), а також вплив факторів на вибір методу.

Аннотация. Раскрыта экономическая сущность понятия "запасы". Рассмотрены особенности использования разных методов оценки запасов (идентификационной себестоимости, средневзвешенной себестоимости, ФИФО, оценки по нормативным расходам, оценки по ценам продажи), а также влияние факторов на выбор метода.

Annotation. The economic essence of the concept "supplies" is exposed. The features of the use of different methods of estimation of supplies (identification prime price, weighted average cost, FIFO, estimation by standard expense allowance, estimation by the sale price), as well as the influence of factors on the choice of a method are considered.

Ключові слова: виробничі запаси, методи оцінки, собівартість.

© Самко М. С., 2013



На сучасному етапі розбудови ринкових відносин вітчизняна економіка знаходиться у стані інтеграції до світової економічної спільноти, відповідно й система бухгалтерського обліку реформується з метою наближення до міжнародної практики. Одним із напрямів реформування є подальше вдосконалення використання методів оцінки запасів, оскільки вартісна оцінка активів господарюючого суб'єкта є базою для визначення витрат, включення їх у ціну товарів, продукції, робіт та послуг і формування фінансових результатів.

Значний внесок у вирішення окремих проблем, пов'язаних з обліком та оцінкою виробничих запасів, зробили такі вчені, як: Волкова І. А. [1], Захожай В. Б. [2], Кужельний М. В. [3], Кірейцев Г. Г., Милюга Н. М., Мних Є. В., Пушкар М. С., Соколов Я. В. Однак, як свідчить аналіз останніх публікацій, не вирішеним питанням залишається вибір найбільш оптимального методу оцінки вибуття виробничих запасів (чіткий аналіз, переваги та недоліки кожного методу і можливості застосування кожного із методів на підприємстві, яке займається певним видом діяльності).

Метою цієї статті є дослідження методів оцінки виробничих запасів підприємства щодо їх використання згідно з національними стандартами бухгалтерського обліку.

Для досягнення визначеної мети були поставлені такі завдання:

дослідити економічну сутність категорії "запаси";

розглянути негативні та позитивні сторони різних методів оцінки виробничих запасів.

Об'єктом дослідження є виробничі запаси на підприємстві, предметом – методи оцінки виробничих запасів та вплив їх застосування на формування фактичної собівартості продукції.

Згідно з П(С)БО 9, запаси – це активи, які: 1) утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності; 2) перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; 3) утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством [1].

Значну увагу в П(С)БО 9 приділено питанням оцінювання запасів. Взагалі, оцінка майна підприємства – один із найважливіших інструментів, що забезпечують достовірність інформації бухгалтерського обліку про результати господарської діяльності. Вона здійснюється шляхом підсумовування витрат на придбання та/або виготовлення запасів і визначення величини затрат, що відображаються як витрати підприємства при наступному вибутті запасів. Оцінка запасів, що утримуються підприємством на кінець звітного періоду, важлива для правильного відображення відповідних об'єктів у бухгалтерському балансі підприємства. Оцінка при вибутті запасів безпосередньо пов'язана з формуванням прибутку у звіті про фінансові результати [4].

При відпуску у виробництво сировини, матеріалів, інших запасів, при реалізації готової продукції і товарів покупцям або споживачам, при продажу зайвих, непотрібних запасів та іншому їх вибутті на підприємствах оцінка запасів здійснюється за одним з таких методів [1]:

ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів;

середньозваженої собівартості;

собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО);

нормативних витрат;

ціни продажу.

Для всіх одиниць обліку запасів, що мають однакове призначення й умови використання, застосовується тільки один із наведених методів. Для запасів різного призначення можуть використовуватись одночасно різні методи оцінки. Їх суть, переваги та недоліки наведені в таблиці.

Таблиця

Порівняльна характеристика методів оцінки вибуття запасів (удосконалено за роботою [5])

Назва методу	Суть методу	Переваги	Недоліки
1	2	3	4
Метод ідентифікаційної собівартості	Передбачає визначення витрат за кожною окремою одиницею виробничих запасів. Використовується при: а) невеликій номенклатурі запасів; б) виконанні спецзамовлень і проектів; в) унікальній характеристиці одиниці запасу; г) невеликій вартості запасів; д) неможливій заміні іншими запасами	1. Для кожної одиниці запасів використовується спеціальне маркування, яке дозволяє визначити її собівартість, тобто підприємство може регулювати прибуток дорогих або дешевих запасів. 2. Прийнятний при застосуванні бухгалтерських програм, оскільки вони дозволяють відслідковувати придбання і використання конкретних одиниць кожного наменування запасів	1. Можливість маніпулювання сумою прибутку, роблячи суб'єктивний вибір, який запас використовувати в певний період часу. 2. Складність і непрактичність відслідковування придбання й використання конкретних одиниць кожного найменування запасів. 3. Однакові запаси обліковуються за різною вартістю, що є не завжди зручно

1	2	3	4
Метод середньозваженої собівартості	Оцінка ведеться за кожною одиницею запасів діленням сумарної вартості залишку запасів на початок звітної місяця і вартості одержаних у звітному місяці запасів на сумарну кількість запасів на початку звітної місяця і одержаних у звітному місяці запасів. Собівартість запасів буде залежати від придбання запасів за вищою ціною наприкінці місяця. Використовується при не потрібній ідентифікації запасів (при їх прийнятті) та періодичній системі обліку запасів	1. Не вимагає детально-го обліку руху за кожною одиницею запасів. 2. За рахунок питомої ваги дорогих запасів, придбаних наприкінці місяця, у загальній сумі запасів середньозважена ціна одиниці запасів буде вище, а відповідно, собівартість запасів, що вибули, збільшиться, що буде сприяти зниженню податку на прибуток	1. У період підвищення цін метод призводить до того, що підприємства оголошують більший прибуток, ніж справедливий, у результаті чого сплачуються надлишкові кошти у вигляді податків. 2. Недоцільно використовувати, якщо особливості технологічного процесу пов'язані з щоденним надходженням і витратою запасів
ФІФО	Собівартість запасів, придбаних у першу чергу, повинна бути віднесена до запасів, що вибули у першу чергу. Використовується для: а) запасів у вигляді фруктів, овочів та інших продуктів харчування (щоб уникнути збитків від псування); б) підприємств, які мають пільги з податку на прибуток	1. Вигідно використовувати при плановому скороченні закупок матеріалів та при очікуванні падіння цін на продукцію, що виготовляється. 2. У період постійного зростання цін метод надає найбільш високий з можливих рівень чистого доходу	У період інфляції забезпечує наявність невикористаної суми прибутку, що призведе до сплати надлишкових коштів у вигляді податку на прибуток
Метод оцінки за нормативними витратами	На підприємстві встановлюються нормативні облікові ціни, якими протягом місяця користуються для оцінки списання запасів. Наприкінці місяця обчислюють ціну, виходячи з фактичних витрат, установлюють розмір відхилень і проводять коректуючі записи. Використовується на підприємствах промисловості зі складною технологією та у сезонних галузях матеріального виробництва	1. Охоплення нормативними калькуляціями значної частини витрат. 2. Можливість рідше здійснювати інвентаризацію незавершеного виробництва. 3. Відокремлений облік змін норм, тобто контроль за здійсненням режиму економії	1. Постійний перегляд норм використання запасів, праці, виробничих потужностей та діючих цін. 2. Охоплення нормативними калькуляціями значної частини витрат
Оцінка за цінами продажу	Собівартість реалізованих товарів визначається як різниця між продажною (роздрібною) вартістю реалізованих товарів і сумою торговельної націнки на ці товари. Використовується на підприємствах, які мають мережу власних фірмових магазинів чи значну номенклатуру з приблизно однаковим рівнем націнки	Даний метод розповсюджений у роздрібній торгівлі	У балансі відображається продажна вартість товарів за вирахуванням нереалізованої торгової націнки. Розрахована у такий спосіб величина досить приблизна і може відхилятися від реальної вартості товарів

Розглянуті методи оцінки виробничих запасів представляють інтенсивні зусилля підприємств, направлені на пошук найбільш оптимального методу визначення собівартості використаних матеріалів. Тут можна погодитися з Домбровською Н. Р. [4], "... не існує найкращого методу, який можна було б застосовувати у всіх ситуаціях, адже кожний метод має свої недоліки та переваги. Ефективність використання конкретного методу оцінки запасів залежить від сформованих на підприємстві договірних зв'язків з постачальниками, своєчасності і ритмічності забезпечення виробництва необхідними матеріалами та інших факторів, які впливають на показники діяльності суб'єкта господарювання. Тому вибір методу оцінки повинен бути виваженим і продуманим рішенням кожного підприємства, з обов'язковим врахуванням діючої системи обліку, оскільки в подальшому це має суттєвий вплив на формування фінансового результату, структуру балансу та, відповідно, облікову політику.

- Для подальших досліджень можуть бути поставлені такі питання:
- 1) створення універсального методу оцінки вибуття запасів та його використання на більшості підприємствах України;
 - 2) детальне вивчення впливу кожного методу на суму прибутку;
 - 3) можливість за допомогою методів вибуття запасів зменшити податкові зобов'язання.

Наук. керівн. Часовнікова Ю. С.

Література: 1. Волкова І. А. Фінансовий облік : навч. посібн. / І. А. Волкова. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 228 с. 2. Бухгалтерський фінансовий облік : підручник для студентів спеціальності "Облік і аудит" вищих навчальних закладів / за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – 5-те вид., доп. і переробл. – Житомир : ПП "Рута", 2003. – 726 с. 3. Кужельний М. В. Організація обліку : навч. посібн. / М. В. Кужельний. – Рівне : НУВГП, 2010. – 262 с. 4. Домбровська Н. Р. Методи оцінки виробничих запасів підприємства при їх використанні згідно національних стандартів [Електронний ресурс] / Н. Р. Домбровська // Інноваційна діагностика. – 2011. – № 7. – С. 137–143. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2011_7/137.pdf. 5. Фесенко В. В. Вибір методу оцінки списання запасів як фактор впливу на формування фінансових результатів / В. В. Фесенко // Управління розвитком. – 2012. – № 4. – С. 53–56. 6. П(С)БО № 9 "Запаси". Бухгалтерський облік. Правове регулювання, стандарти, контроль // Бюлетень законодавства і юридичної практики України. – 2004. – № 4. – С. 199–206.

УДК 657.44

Сукачова М. М.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ТА ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ВІД НАДЗВИЧАЙНИХ ПОДІЙ

Анотація. Розглянуто особливості надзвичайної діяльності, проаналізовано основні аспекти та визначено ключові проблеми бухгалтерського обліку доходів та витрат, а також фінансові результати від надзвичайних подій суб'єктів господарювання.

Аннотация. Рассмотрены особенности чрезвычайной деятельности, проанализированы основные аспекты и определены ключевые проблемы бухгалтерского учета доходов и расходов, а также финансовые результаты от чрезвычайных событий субъектов хозяйствования.

Annotation. The features of emergency activity are examined, the main aspects are analysed and the key problems of accounting of income and expenses are identified, as well as the financial results of entities emergency events are determined.

Ключові слова: надзвичайна діяльність, витрати, доходи та фінансовий результат від надзвичайної діяльності, облік, звітність.

Ефективний розвиток та економічне зростання підприємств України значною мірою пов'язані з удосконаленням форм і методів бухгалтерського обліку. У системі управлінського і фінансового обліку діяльності господарюючих суб'єктів важливе місце посідає облік надзвичайних доходів і витрат. Дані категорії є новими для господарської практики України, а тому не до кінця розробленими в теоретичному аспекті. Тому з кожним днем зростає потреба в інформаційному забезпеченні надзвичайної діяльності. Підприємствам необхідно знати, які події відносять до непередбачуваних і як їх відобразити в обліку. Особливо гострим є питання обліку витрат, адже у більшості випадків при настанні надзвичайної події витрати перевищують доходи.

Недостатня розробка вищенаведених питань підтверджує актуальність обраної теми й обумовлює доцільність проведення наукового дослідження.

Сьогодні принципи і методика обліку надзвичайних подій набувають все більшої значущості в економічній науці і практиці у зв'язку з явними тенденціями до їх зростання як у всьому світі,



так і в Україні. В економічній літературі теоретичним і практичним проблемам обліку надзвичайних доходів і витрат приділяється увага в роботах Л. Алексеюка, Ф. Бутинця, М. Білухи, С. Голова, Р. Грачової, В. Задорожного, Л. Кіндрацької, М. Кужельного, І. Лазаришиної, Є. Мниха, Г. Нашкерської, М. Пушкаря, В. Рудницького, В. Сопка, І. Солодченко та ін. [1]. Вивчення наукових праць і практика господарської діяльності свідчать про те, що і досі залишаються дискусійними безліч теоретичних положень, а цілий ряд питань, пов'язаних із обліком надзвичайних доходів і витрат підприємств, потребують суттєвого вдосконалення.

Метою даної статті виступає обґрунтування основних аспектів бухгалтерського обліку доходів та витрат, а також визначення фінансових результатів.

У ході цього дослідження було поставлено такі завдання:

визначити сутність понять "надзвичайна діяльність", "надзвичайні доходи та витрати";

визначити особливості обліку доходів та витрат від надзвичайних подій;

розглянути проблеми обліку доходів, витрат та фінансових результатів від надзвичайних подій.

Об'єктом роботи виступає надзвичайна діяльність суб'єктів господарювання.

Предметом – облік доходів, витрат та фінансових результатів від надзвичайних подій.

На сьогоднішній день існує багато ризиків для будь-якого виробництва, що може суттєво вплинути на фінансові результати діяльності підприємства. Ці ризики можуть бути спричинені не лише неправильною системою управління, а й зовнішніми факторами, на які керівництво не має ніякого впливу. Тому є необхідність розгляду таких категорій, як надзвичайні доходи та витрати й вивчення діючої практики їх обліку, оскільки надзвичайні ситуації ускладнюють умови виробництва, а їх ліквідація потребує залучення додаткових коштів, матеріалів, технічних засобів, інших ресурсів.

Надзвичайна діяльність – це діяльність підприємства, яка здійснює прямий вплив на звичайну діяльність підприємства в результаті існування ризиків надзвичайного характеру чи внаслідок надзвичайної події, метою якої є ліквідація або мінімізація її наслідків, відновлення звичайної діяльності та недопущення чи мінімізації впливу надзвичайних подій на звичайну діяльність у майбутньому [2].

Надзвичайна діяльність є специфічним видом діяльності підприємства, яка здійснює вагомий вплив на процес організації обліку і створює умови невизначеності для господарюючого суб'єкта.

Основна відмінність між звичайною і надзвичайною діяльністю полягає в тому, що метою звичайної діяльності є отримання прибутку, а метою надзвичайної діяльності – відновлення звичайної діяльності підприємств в обсягах, не менших тих, що були до надзвичайної події, або недопущення чи мінімізація впливу надзвичайних подій на звичайну діяльність.

Для розгляду особливостей обліку надзвичайних витрат та доходів необхідно з'ясувати сутність основних понять: надзвичайна подія, надзвичайна ситуація і надзвичайні доходи. Надзвичайна ситуація є наслідком надзвичайних подій, а заходи на подолання такої ситуації – це надзвичайна діяльність підприємства. Тому ці поняття потрібно розрізняти.

Згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 3 "Звіт про фінансові результати", надзвичайна подія – це подія або операція, яка відрізняється від звичайної діяльності підприємства, та не очікується, що вона повторюватиметься періодично або в кожному наступному звітному періоді [3].

Однак необхідно враховувати, що одна і та ж подія може бути надзвичайною для одного підприємства і звичайною для іншого. Наприклад, збитки внаслідок землетрусу вважаються надзвичайною подією для багатьох підприємств, але така подія не є надзвичайною для страхових компаній, котрі здійснюють страхування таких ризиків. Існують такі регіони, де такі природні явища, як повені чи пожежі, є досить частими, тому виникає запитання, яким чином вони повинні обліковуватися у цих підприємствах. Також існують такі операції, які підприємство здійснює рідше, ніж раз у звітний період, але ці операції не визначаються законодавством як надзвичайна діяльність, хоча їх суть відповідає визначенню надзвичайних подій. Таким чином, надзвичайність події чи операції визначається характером діяльності підприємства, а не очікуваною частотою їх виникнення.

Що стосується відображення в обліку витрат і доходів, які виникають внаслідок надзвичайних подій, то Планом рахунків для цього передбачені рахунки 99 "Надзвичайні витрати" та 75 "Надзвичайні доходи".

До витрат, пов'язаних із надзвичайними подіями, належать як прямі втрати за наслідками цих подій, так і витрати на здійснення заходів, пов'язаних із запобіганням та ліквідацією таких наслідків (вартість використаних матеріалів, заробітна плата, нарахована працівникам, послуги сторонніх організацій тощо).

За дебетом рахунку 99 "Надзвичайні витрати" відображається сума визнаних витрат, за кредитом – списання на рахунок 79 "Фінансові результати". Рахунок 99 "Надзвичайні витрати" ведеться за такими субрахунками:

991 "Втрати від стихійного лиха";

992 "Втрати від техногенних катастроф і аварій";

993 "Інші надзвичайні витрати".

На субрахунку 991 "Втрати від стихійного лиха" ведеться облік втрат від стихійного лиха (повінь, землетрус, град тощо).

На субрахунку 992 "Втрати від техногенних катастроф і аварій" ведеться облік втрат, понесених підприємством у результаті техногенних катастроф і аварій, що сталися на самому підприємстві чи іншому підприємстві.

На субрахунку 993 "Інші надзвичайні витрати" ведеться облік втрат від інших надзвичайних подій.

Рахунок 75 "Надзвичайні доходи" призначено для обліку доходів, які виникли внаслідок надзвичайних подій.

Цей рахунок має такі субрахунки:

751 "Відшкодування збитків від надзвичайних подій";

752 "Інші надзвичайні доходи".

За кредитом рахунку 75 "Надзвичайні доходи" та його субрахунків відображається визнана сума доходів, зокрема сума належного відшкодування страховими організаціями втрат від надзвичайних подій (якщо майно підприємства було застраховано), за дебетом – списання в порядку закриття на рахунок 79 "Фінансові результати".

На субрахунку 751 "Відшкодування збитків від надзвичайних подій" відображається сума відшкодування втрат від надзвичайних подій, включаючи відшкодування витрат на попередження втрат від надзвичайних подій.

На субрахунку 752 "Інші надзвичайні доходи" відображається дохід від інших подій чи операцій, які відповідають визначенню надзвичайних подій.

Порівняння залишків сум на рахунках 75 та 99 здійснюється на субрахунку 794 "Результат надзвичайних подій", що дає змогу визначити фінансовий результат від надзвичайних подій. На кредит цього субрахунку в кореспонденції з дебетом рахунку 75 "Надзвичайні доходи" списують доходи, одержані від надзвичайних подій (суми відшкодованих збитків від надзвичайних подій), а на дебет (у кореспонденції з кредитом рахунку 99 "Надзвичайні витрати") – втрати від надзвичайних подій (втрати від стихійного лиха, техногенних катастроф, аварій, пожежі тощо) [4].

На даний час у бухгалтерському обліку надзвичайних доходів і витрат існують такі ключові проблеми:

відсутність чіткого розподілу сфер звичайної і надзвичайної діяльності зумовлює складність застосування положень бухгалтерського обліку стосовно надзвичайних подій;

відсутність класифікації надзвичайних подій, надзвичайних доходів і надзвичайних витрат для потреб бухгалтерського обліку;

неузгодженість критеріїв визначення надзвичайних доходів і надзвичайних витрат, а також інших категорій, пов'язаних із надзвичайною діяльністю підприємства, у чинних нормативних документах з бухгалтерського обліку, що призводить до різного трактування їх складу і сутності;

недостатність Плану рахунків у частині відображення надзвичайних доходів і надзвичайних витрат, яка проявляється у недостатній аналітичності відповідних субрахунків [5].

Відсутність теоретичних і нормативних розробок щодо обліку надзвичайної діяльності та відображення її в звітності призводить до викривлення інформації про неї в звітних формах. Це, в свою чергу, унеможливує прийняття ефективних управлінських рішень, вчасне реагування на надзвичайні події, проведення якісного аналізу та забезпечення відповідного контролю.

Таким чином, у системі обліку доходів і витрат різних видів діяльності важливе місце посідає облік надзвичайних доходів і витрат. Означені категорії є певною мірою новими для господарської практики України, оскільки раніше їх облік не виокремлювався, а здійснювався у складі інших статей. Сьогодні зміст надзвичайних доходів і витрат та визначених фінансових результатів не достатньо розкривається у чинних документах, що регламентують ведення бухгалтерського обліку в Україні, у зв'язку з чим виникають проблеми, пов'язані з їх обліком та відображенням у звітності.

Для вирішення проблеми відсутності чіткого розподілу сфер звичайної та надзвичайної діяльності доцільним було б, щоб у Наказі про облікову політику кожне підприємство відповідно до нормативно-правових актів і специфіки діяльності, самостійно зазначало, які події відносити до надзвичайних і які витрати при цьому відображати в обліку.

Вказані пропозиції носять рекомендаційний характер, проте вони сприяли б достовірності обліку непередбачуваних витрат у первинних документах та звітності.

Наук. керівн. Глебова Н. В.

Література: 1. Грачова Р. Всупереч міжнародним стандартам, ми обмежили розуміння надзвичайної події тільки форс-мажором / Грачова Р. // Дебет – кредит. – 2000. – № 16. – С. 2–4. 2. Богатко Н. Надзвичайні події: облік фінансових результатів / Богатко Н. // Бухгалтерія. – 2004. – № 4 (575). – С. 54–59. 3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 "Звіт про фінансові результати", затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. № 87 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>. 4. Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : Інструкція, затверджена Наказом Міністерства фінансів України від 30.10.99 № 291 (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nibu.factor.ua/>. 5. Міклуха О. Л. Облік та аналіз надзвичайних доходів і витрат : монографія / О. Л. Міклуха. – Рівне : НУВГП, 2005. – 150 с.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

МЕТОДИ ОЦІНКИ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

Анотація. Виділено поняття основних засобів підприємства, проаналізовано основні методи їх оцінки. Розглянуто вимоги щодо визначення методів оцінки згідно з законодавчо-нормативною базою. Досліджено основні недоліки та переваги окремих методів оцінки основних засобів.

Анотация. Выделено понятие основных средств предприятия, проанализированы основные методы их оценки. Рассмотрены требования относительно определения методов оценки согласно законодательно-нормативной базе. Исследованы основные недостатки и преимущества отдельных методов оценки основных средств.

Annotation. The notion of fixed assets of the company is highlighted, the main methods of their assessment are analysed. The requirements concerning the definition of methods of assessment in accordance with the legal and regulatory framework are considered. The basic advantages and disadvantages of certain methods for assessing the assets are investigated.

Ключові слова: основні засоби, первісна вартість, переоцінена вартість, ліквідаційна вартість, залишкова вартість, справедлива вартість, оцінка основних засобів.

На сьогоднішній день важливою умовою функціонування будь-якої установи є наявність основних засобів. Потребує значної уваги ефективність використання основних засобів для потреб управління діяльністю. На сучасному етапі необхідно вдосконалювати методики ведення бухгалтерського обліку. Особливо це пов'язано з розширенням ринкових відносин, а також із розвитком конкурентного середовища, в якому на сьогодні мають право на існування лише ті установи, які постійно вдосконалюють свою діяльність. Сюди включається багато аспектів, але основний, на який потрібно звернути увагу, – це вибір методу оцінки основних засобів, адже він має вагомий роль у системі теоретичних основ формування та руху основних засобів. Вартісна оцінка в бухгалтерському обліку є загальним вимірником, який дає змогу узагальнити всі господарські факти – явища та процеси.

Значний внесок в удосконалення питань оцінки основних засобів зробили такі відомі українські та закордонні вчені, як Білуха М. Т., Бутинець Ф. Ф., Голов С. Ф., Краєвський В. М., Кузьмінський А. М., Кутер М. І., Ловінська Л. В., Сопко В. В., Соколов Я. В., Супрунова І. В., Туякова З. С., Швець В. Г. та ін.

Мета дослідження – це визначення різних методик оцінки вартості залежно від способу їх надходження.

Завдання дослідження полягають у розгляді основних методів оцінки основних засобів і з'ясуванні недоліків даних методів.

Об'єкт дослідження – облікові процедури з бухгалтерського обліку основних засобів.

Предмет дослідження – це методи оцінки основних засобів.

Згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби", основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [1]. Також положеннями підпункту 14.1.138 статті 14 Податкового кодексу України визначено, що відповідні матеріальні активи вважаються основними засобами, якщо:

об'єкти призначені для використання у господарській діяльності платника податків;

вартість окремого об'єкта становить понад 2 500 грн;

очікуваний строк корисного використання (експлуатації) окремого об'єкта з дати введення його в експлуатацію перевищує один рік [2].

Вивчення теоретичних положень, опублікованих праць вітчизняних і зарубіжних вчених, практики діяльності підприємств свідчить, що облік основних засобів в останній час дещо ускладнився, а ряд проблем негативно впливають на процес управління діяльністю будь-якої установи, знижуючи ефективність використання основних засобів.

Питання оцінки є ключовими у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності. У такому контексті оцінка виступає як складова методу бухгалтерського обліку, за допомогою якої здійснюється

вимірювання вартості його об'єктів. Оцінка активів характеризує наявну вартість капіталу підприємства, її цінність як майнового комплексу.

В економічній науці існує досить багато різних оцінок, що застосовуються залежно від різних факторів та обставин. Супрунова І. В. зазначає: "Види оцінок визначаються цілим набором властивостей, що дозволяють характеризувати об'єкт і суб'єкт виміру, час і критерії оцінки, види вимірників, підстави і методи розрахунків" [3, с. 53].

Розглядаючи проблему оцінки основних засобів, слід вирішити два основних питання: на який момент її встановлювати і на якому рівні.

Отже, як зазначено в Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 7 основні засоби можуть бути оцінені за первісною вартістю, за переоціненою вартістю, за ліквідаційною вартістю, залишковою та справедливою вартістю.

Облік та узагальнення інформації про наявність та рух власних або отриманих основних засобів відображає рахунок 10 "Основні засоби" (ОЗ).

За дебетом рахунку 10 відображаються надходження (придбаних, створених, безкоштовно отриманих) основних засобів, які обліковуються за первісною вартістю, сума витрат, яка пов'язана з поліпшенням об'єкта (модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція тощо), що призводить до збільшення майбутніх економічних вигод, первісно очікуваних від використання об'єкта; сума дооцінки вартості об'єкта основних засобів.

За кредитом – вибуття ОЗ внаслідок продажу, безоплатної передачі або невідповідності критеріям, визначених активом, а також у разі часткової ліквідності об'єкта ОЗ, сума уцінки ОЗ.

Дебетове сальдо означає наявність на звітну дату первісної (переоціненої) вартості власних об'єктів ОЗ, що знаходяться у розпорядженні підприємства.

Основні засоби зараховуються на баланс за первісною вартістю, яка залежить від способу надходження основних засобів. Первісна вартість – історична (фактична) собівартість необоротних активів у сумі грошових коштів або справедливої вартості інших активів, сплачених (переданих), витрачених для придбання (створення) необоротних активів.

Витрати, які формують первісну вартість придбаного (створеного) основного засобу, накопичують за дебетом рахунку 15 "Капітальні інвестиції" (субрахунки 151 "Капітальне будівництво", 152 "Придбання (виготовлення) основних засобів" або 153 "Придбання (виготовлення) інших необоротних матеріальних активів"). Ввівши об'єкт в експлуатацію, їх списують у дебет відповідного субрахунку, на якому обліковують такий основний засіб.

Переоцінена вартість – вартість необоротного активу після його переоцінки. МСБО 16 дає підприємству право обирати для відображення в обліку одну з двох моделей оцінки основних засобів після визнання: модель собівартості або модель переоцінки [4]. У ПСБО 7 сказано, що підприємство може переоцінювати об'єкт основних засобів, тобто стандартом передбачено тільки одну модель.

Ліквідаційна вартість – сума коштів або вартість інших активів, яку підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після закінчення строку їх корисного використання (експлуатації), за вирахуванням витрат, пов'язаних із продажем (ліквідацією).

МСБО 16 передбачено, що ліквідаційну вартість та термін корисної експлуатації об'єкта необхідно переглядати, принаймні, на кінець кожного фінансового року [4]. У П(С)БО 7 про останнє нічого не вказано, що є значним недоліком.

Справедлива вартість – сума, за якою може бути здійснений обмін активу, або оплата зобов'язання в результаті операції між обізнаними, зацікавленими і незалежними сторонами [5]. Справедлива вартість набула особливого значення у ринкових умовах господарювання. Отже, відображення фінансового стану і фінансового результату, які базуються на справедливій вартості, перестають залежати виключно від діяльності установи, як наприклад, при оцінці за собівартістю, і включають зміни самого ринку.

Здійснення оцінки за справедливою вартістю може відбуватися двома шляхами. Перший шлях – це визначення ринкової вартості певного активу виходячи із офіційно встановленої його вартості на певному ринку, що відображається у прайс-листах. Такі прайс-листи друкують товарні біржі і вони є джерелами інформації про ціни на певні товари або групи товарів. Інший метод визначення ринкової вартості активу – це проведення оцінки компетентними особами.

Серед галузей економіки застосування справедливої вартості є найбільш характерним для сільського господарства через значне виробниче споживання власної продукції.

Якщо продукція, яку можна було б продати, використана для внутрішньогосподарських виробничих потреб, то логічно її оцінювати за цінами реалізації, а не на рівні собівартості.

Оцінка продукції за справедливою ціною допомагає визначити втрачену вигоду, за умови, коли продукція власного виробництва споживається за фактичною собівартістю, а не за цінами можливої її реалізації.

Застосування оцінки продукції за справедливою ціною надасть можливість оперативніше приймати рішення в умовах вибору альтернативи, яка постає перед кожним виробником.

У сільському господарстві готова продукція має різні канали використання: реалізація на сторону, реалізація працівникам підприємства, переробка всередині господарства, використання в процесі основного виробництва (зерно на посів, корми для годівлі тварин та ін.), переробка на дачальницьких умовах тощо.

Сільськогосподарська продукція та додаткові біологічні активи при їх первісному визнанні оцінюються за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу. За такою оцінкою і доцільно списувати сільськогосподарську продукцію, яка використана на виробництво



всередині підприємства. На суму доходу від первісного визнання продукції (різниця між оцінкою продукції за справедливою вартістю і витратами) показують дохід: дебет рахунку 23 "Виробництво" і кредит субрахунку 710 "Дохід від первісного визнання та від зміни вартості активів, які обліковуються за справедливою вартістю". Якщо справедлива вартість отриманої продукції нижча від витрат на її виробництво, то різницю відносять на витрати: дебет субрахунку 940 "Витрати від первісного визнання та від зміни вартості активів, які обліковуються за справедливою вартістю" і кредит рахунку 23 "Виробництво".

Сучасні законодавчі акти з бухгалтерського обліку не достатньо висвітлюють питання щодо методів оцінки основних засобів. Наприклад, постає проблема щодо визначення справедливої вартості, що пов'язано з відсутністю видань, які публікують загальнодержавні ціни на відповідні основні засоби, а також інформаційних ресурсів щодо необхідних чинників, що формують справедливу вартість. Також існують недоліки визначення ліквідаційної вартості. Ці й інші проблеми потребують вирішення, що полягає в наблизенні ПСБО до МСБО.

Наук. керівн. Глебова Н. В.

Література: 1. Положення бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби", затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>. 2. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. 3. Супрунова І. В. Розвиток оцінки в бухгалтерському обліку : дис. канд. екон. наук : 08.00.09 / Супрунова І. В. – Житомир, 2010. – 195 с. 4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 (МСБО 16) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_014. 5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 "Об'єднання підприємств", затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 07 липня 1999 р. № 163 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99>.

Несвітайло М. А.

УДК 005.332.4:005.21

Магістр 2 року навчання
факультету економіки і права ХНЕУ

СТРАТЕГІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ДЖЕРЕЛО СТВОРЕННЯ ТА ЗБЕРЕЖЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Проаналізовано поняття "стратегічний потенціал підприємства" та "конкурентні переваги підприємства". Розглянуто індикатори процесів створення конкурентних переваг підприємства. Доведено, що стратегічний потенціал підприємства є одним з основних джерел створення та збереження конкурентних переваг підприємства.

Анотация. Проанализированы понятия "стратегический потенциал предприятия" и "конкурентные преимущества предприятия". Рассмотрены индикаторы процессов создания конкурентных преимуществ предприятия. Доказано, что стратегический потенциал является источником создания и сохранения конкурентных преимуществ предприятия.

Annotation. The concepts of strategic potential of the company and competitive advantages of the company are analyzed. The indicators of the process of creating company's competitive advantages are considered. It is proved that strategic potential is the source of creating and maintaining competitive advantages of the company.

Ключові слова: стратегічний потенціал, конкурентні переваги підприємства, управління потенціалом підприємства.

Нестабільність вітчизняного ринкового середовища диктує певні вимоги до функціонування підприємств. Успішне ведення бізнесу в довгостроковій перспективі спонукає до визначення стратегічного потенціалу підприємства. Керівництву підприємства важливо чітко усвідомлювати рівень та напрями використання стратегічного потенціалу для забезпечення здатності підприємства до адаптації в мінливому зовнішньому середовищі. Першим кроком у цьому напрямі може стати вибір

© Несвітайло М. А., 2013



точного та об'єктивного інструментарію управління підприємством на базі оцінки взаємозв'язку між конкурентними перевагами підприємства та його стратегічним потенціалом.

Дослідженням проблеми виявлення джерел конкурентних переваг підприємства та їх довгострокового збереження займалися такі вчені, як: Войчак А. В., Коломієць І. Ф., Харченко Т. Б., Чупик Г. Р. [1 – 4] та ін. На дослідженні питань стратегічного потенціалу зосередили свою увагу такі науковці: Винокуров В. А., Клейнер Г. Б., Кононенко І. В., Федонін О. С., Репіна І. М., Олексюк О. І., Отенко І. П., Малярець Л. М., Іващенко Г. А. [5 – 10] та ін.

Однак слід зазначити, що проблема виявлення джерел конкурентних переваг підприємства і використання стратегічного потенціалу підприємств потребують подальшого розроблення, оскільки в більшості наукових праць не досягнуто єдності й використовуються різні теоретичні підходи до визначення кожного з цих понять окремо та їх взаємозв'язку.

Метою дослідження є встановлення зв'язку між стратегічним потенціалом підприємства та його конкурентними перевагами. Реалізація поставленої мети потребує визначення змісту термінів "стратегічний потенціал" та "конкурентні переваги", а також доведення того, що стратегічний потенціал є джерелом конкурентних переваг.

Існує багато поглядів на визначення поняття "стратегічний потенціал". Так, поняття стратегічного потенціалу в якості підґрунтя для конкурентних переваг підприємства може бути визначене як [8, с. 23]: 1) ефективність використання ресурсів підприємства для виробництва товарів та послуг; 2) динамічні здатності; 3) організаційні здатності; 4) здатності формувати унікальні комбінації ресурсів і компетенцій; 5) ключові компетенції; 6) пізнавальні індивідуальні й колективні можливості; 7) інтеграція здатностей: стратегічного бачення, проектування структури організації, формування поведінкових і культурних характеристик.

Виходячи з наведеного визначення, слід зазначити, що особливу роль у діяльності підприємства відіграє формування та використання всіх аспектів стратегічного потенціалу як підґрунтя для створення та збереження конкурентних переваг.

До складових стратегічного потенціалу підприємства можна віднести [9, с. 156]:

- 1) здатність до макроекономічного аналізу та прогнозування ситуації в країні та за її межами;
- 2) здатність до своєчасного виявлення потреб потенційних покупців;
- 3) здатність аналізувати та прогнозувати економічну кон'юнктуру ринків;
- 4) здатність створювати та реалізовувати конкурентоспроможні ідеї;
- 5) здатність підтримувати конкурентний статус підприємства та його незалежність від кон'юнктури ринку;
- 6) здатність забезпечувати внутрішню гнучкість виробничої техніки, технології та інших ресурсів;
- 7) здатність змінювати організаційну структуру та ін.

Розуміння стратегічного потенціалу як ресурсів, що володіють необхідними характеристиками, ілюструє позитивний імідж підприємства. Цей ресурс забезпечує підприємству стійку конкурентну перевагу і створюється протягом багатьох років завдяки винятковій якості продукції і чудовому сервісу.

Необхідно зазначити, що стратегічний потенціал підприємства повинен бути "налаштований" під можливість, що відкриваються, і стратегічні завдання для того, щоб на основі обраних цілей і своєчасного їхнього коректування забезпечити конкурентні переваги на ринку [8, с. 12].

Конкурентна перевага – наявність у системі якої-небудь ексклюзивної цінності, що дає їй переваги перед конкурентами [1, с. 50].

Слід зазначити, що конкурентним перевагам притаманні такі властивості [1, с. 50]:

- 1) вони є концентрованим виявом переваги над конкурентами в економічній, технічній, організаційній сферах діяльності підприємства, які можна виміряти економічними показниками (додатковим прибутком, більш високою рентабельністю, ринковою часткою, обсягом продажів);
- 2) конкурентна перевага є порівняльною, а отже, відносною, а не абсолютною, тому що вона може бути оцінена тільки шляхом порівняння характеристик.

Таким чином, задля формування стійких конкурентних переваг підприємству необхідно приділяти особливу увагу повному та ефективному використанню наявних у розпорядженні підприємства всіх видів ресурсів. Ефективне використання стратегічного потенціалу підприємства забезпечує стійкі конкурентні переваги за рахунок раціонального розподілу ресурсів.

Отже, управляючи потенціалом, ми управляємо й поточним станом підприємства, і перспективами його розвитку. Процеси розвитку підприємства не є встановленими і припускають вплив випадків, відхилення, боротьби протилежних сил. Управління даними процесами носить довгостроковий стратегічний характер. Це постійний пошук і реалізація нових можливостей використання ресурсів, форм і видів діяльності підприємства. Результати реалізації даних процесів визначають інноваційний розвиток і стійку конкурентну перевагу підприємства на ринку [8, с. 43].

Конкурентні переваги дозволяють підприємству отримувати доступ до високих доходів. Однак для того, щоб залишатися рентабельним у довгостроковому періоді, підприємству постійно необхідно накопичувати та вдосконалювати свій стратегічний потенціал, посилюючи тим самим конкурентні позиції на ринку.

Індикаторами процесів створення конкурентних переваг підприємства та нарощування його стратегічного потенціалу є [10, с. 73]:

- 1) зростання прибутку, яке забезпечує ресурси для реінвестування і дозволяє підприємству розвиватися;
- 2) зростання дивідендів у розрахунку на одну акцію, яке приваблює нових інвесторів;



3) постійне збільшення кола покупців за рахунок створення позитивних атрибутів товарів та послуг;

4) зростання ринкової вартості підприємства.

Управління даними процесами передбачає вибір та обґрунтування пріоритетів розвитку підприємства, формування оптимальної структури цілей і відповідно до них структури стратегічного потенціалу.

Таким чином, у статті наведені визначення таких понять, як стратегічний потенціал підприємства та конкурентні переваги підприємства, виділено індикатори процесів створення конкурентних переваг і нарощування стратегічного потенціалу підприємства, а також визначено взаємозв'язок між ефективним використанням стратегічного потенціалу підприємства і створенням та збереженням стійких конкурентних переваг.

Фокус дослідження стратегічного потенціалу, як джерела конкурентної переваги перемістився на проблему створення організаційних можливостей підприємства і їх адаптацію до змін у ринковій обстановці [8, с. 15].

Для подальшого дослідження доцільно обрати напрямок аналізу організаційних можливостей підприємства і їх адаптації до змін у ринковій обстановці. Результати такого дослідження стануть у нагоді в процесі стратегічного управління підприємством.

Наук. керівн. Запащук Л. В.

Література: 1. Войчак А. В. Конкурентні переваги підприємства: сутність і класифікація / А. В. Войчак, Р. В. Камишніков // Маркетинг в Україні. – 2005. – № 2. – С. 50–53. 2. Коломієць І. Ф. Підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства в системі факторів інтернаціоналізації / І. Ф. Коломієць // Конкуренція. – 2007. – № 3. – С. 16–26. 3. Харченко Т. Б. Забезпечення конкурентоспроможності підприємств як засіб ринкового реформування економіки / Т. Б. Харченко // АПЕ. – 2003. – № 2. – С. 70–73. 4. Чупик Г. Р. Наукові підходи до визначення категорій "конкуренція" та "конкурентоспроможність" / Г. Р. Чупик // Вісник Львівської КА. – 2006. – № 22. – С. 55–58. 5. Винокуров В. А. Организация стратегического управления на предприятии / В. А. Винокуров. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 160 с. 6. Клейнер Г. Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность / Г. Б. Клейнер, В. Л. Тамбовцев, Р. М. Качалов. – М.: Изд. "Экономика", 1997. – 288 с. 7. Кононенко І. В. Управління розвитком підприємства: навч. посібн. / І. В. Кононенко. – Х.: Вид. НТУ "ХП", 2001. – 136 с. 8. Аналіз та оцінка стратегічного потенціалу підприємства: наукове видання / І. П. Отенко, Л. М. Малярець, Г. А. Івашенко. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2007. – 348 с. 9. Федонін О. С. Потенціал підприємства, формування та оцінка / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с. 10. Отенко І. П. Стратегическое управление потенциалом предприятия: научное издание / И. П. Отенко – Х.: Изд. ХНЭУ, 2006. – 256 с.

Лебідь А. Ю.

УДК 005.72:005.332.4

Магістр 2 року навчання
факультету економіки і права ХНЕУ

ОРГАНІЗАЦІЙНА СТРУКТУРА ЯК СКЛАДОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Досліджено питання впливу організаційної структури на конкурентоспроможність підприємства. Розглянуто ознаки ефективної організаційної структури, її відповідність стратегії, обраній підприємством, правила формування організаційних структур на підприємстві, переваги й недоліки продуктової та регіональної дивізіональних структур на прикладі підприємств пивної галузі, була обрана найбільш доцільна організаційна структура з двох описаних для відповідної галузі.

Аннотация. Исследован вопрос влияния организационной структуры на конкурентоспособность предприятия. Рассмотрены признаки эффективной организационной структуры, ее соответствие стратегии, избранной предприятием, правила формирования организационных структур на предприятии, преимущества и недостатки продуктовой и региональной дивизиональных структур на примере предприятий пивной отрасли, была выбрана наиболее целесообразная организационная структура из двух описанных для соответствующей отрасли.

© Лебідь А. Ю., 2013



Annotation. This article examines the influence of organizational structure on the competitiveness of an enterprise. The signs of effective organizational structure, its compliance with the strategy chosen by an enterprise, the rules of the formation of organizational structures of the enterprises, the advantages and disadvantages of product and regional divisional structures on the example of beer industry are considered. The most expedient organizational structure of the two described for the corresponding field has been selected.

Ключові слова: конкурентоспроможність, організаційна структура, ефективність, управління, системний підхід.

У нинішніх умовах зовнішнє середовище економічних систем можна охарактеризувати як складне, непередбачуване, таке, що вимагає від систем управління підприємствами надвисокої гнучкості та адаптації до специфічних умов ринку. У таких умовах організаційна структура є найважливішим інструментом, що забезпечує оперативну реакцію підприємства на загрози й можливості зовнішнього та внутрішнього середовищ, а отже, є однією з важливих частин забезпечення конкурентоспроможності підприємств.

Досвід більшості вітчизняних підприємств показує, що їх організаційним структурам не притаманні гнучкість і сприйнятливність до змін чи інновацій.

Значний внесок у теорію конкуренції й дослідження проблеми підвищення конкурентоспроможності зробили такі відомі вчені, як: М. Портер [1], Макконнел К. Р., Брю С. Л. [2], І. Ансофф [3], Ф. Котлер [4], Д. Юданов [5] та ін. Також питання конкурентоспроможності досліджували деякі вітчизняні вчені, наприклад, Т. Загорна [6], С. Клименко [7], І. Піддубний [8], Л. Чайникова [9] та ін.

Вплив вибору організаційної структури на конкурентоспроможність підприємства досліджували такі вчені, як: А. Чандлер [10], М. Обермайер та ін.

Однак проблема впливу організаційної структури на конкурентоспроможність підприємства потребує подальшої розробки.

З огляду на тему статті, метою дослідження є виявлення впливу організаційної структури на конкурентоспроможність підприємства, а також пошук можливостей підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства за рахунок вдосконалення його організаційної структури.

За трактуванням Іванова Ю. Б., конкурентоспроможність підприємства – це певна система, що складається з факторів, які безперервно взаємодіють, і характеризує ступінь реалізації потенційних можливостей підприємства із набуття та утримання впродовж тривалого періоду часу конкурентної переваги. Тому під конкурентоспроможністю слід розуміти не тільки ефективність, але й динаміку пристосування підприємства до змінних умов зовнішнього середовища [7, с. 33].

Сучасні тенденції на ринку здебільшого відображають функціонування компаній третього рівня конкурентоспроможності за класифікацією, запропонованою Р. Хейсом, С. Уілрайтом і Д. Кларком. Такі компанії досягають успіху в конкурентній боротьбі завдяки не стільки функції виробництва, скільки функції управління, якості, ефективності управління і організації виробництва в найширшому сенсі [7, с. 34].

Функції управління реалізуються за допомогою організаційної структури підприємства, що визначається як сукупність всіх підрозділів на підприємстві, побудованих за певною ієрархією, а також взаємозв'язками між цими підрозділами.

Організаційна структура вважається ефективною, якщо вона відповідає наступним ознакам:
структура відповідає стратегії організації;
структура відповідає середовищу функціонування підприємства;
відсутні суперечності між елементами організаційної структури.

Необхідність відповідності організаційної структури організації її стратегії була відзначена в роботі А. Чандлера "Стратегія і структура" на прикладі 70 великих корпорацій [10, с. 61]. Відповідно до його досліджень, зміна стратегії спричиняє адміністративні проблеми, що, у свою чергу, супроводжується зниженням конкурентоспроможності підприємства на ринку. Тому керівництво повинне узгодити організаційну структуру зі стратегією організації. Послідовність цього процесу можна простежити в підручнику Томпсона А. А. і Стрікланда А. Дж. [11, с. 485].

При формуванні ефективної організаційної структури доцільно скористатися наступними правилами, відзначеними у роботі Бикової А. А. [12, с. 14]:

1. Стратегічно важливі види діяльності підприємства повинні стати основними ланками організаційної структури, також статус керівників повинен відповідати значущості видів діяльності для організації.
2. У разі зміни стратегії необхідне коригування організаційної структури.
3. Стороннім організаціям необхідно передавати види діяльності, які вони виконують швидше, дешевше та якісніше.
4. Усі аспекти стратегічно важливого виду діяльності повинні звітувати одному керівнику.
5. Пов'язані види діяльності мають виконуватися скоординовано. Координація покращується завдяки впровадженню в організаційну структуру спеціальних інструментів взаємодії.

Особливості побудови організаційної структури доцільно розглянути, враховуючи конкретну ринкову ситуацію, наприклад, на підприємствах пивної галузі.

Як показало дослідження ринку пивної продукції, проведене автором, такого типу підприємства здебільшого використовують дивізійну регіональну організаційну структуру.

Така тенденція пояснюється наявністю іноземних інвестицій у багатьох ланках галузі виробництва пива, коли компанія переставляє ставити основний акцент на виробництво продукції всередині



країни, а стає глобальною за характером своєї діяльності. В Україні ж ситуація протилежна наявній. Іноземні корпорації залучають інвестиції для виробництва й реалізації продукції на нашому ринку.

За прикладом материнських компаній вітчизняні підприємства копіюють їх організаційну структуру, хоча насправді навіть не замислюються про її відповідність особливостям внутрішнього ринку. Використання регіональної дивізіональної організаційної структури більш ефективно за істотних відмінностей між видами продукції, що споживається, в різних регіонах однієї територіальної зони. А оскільки потреби споживачів продукції пивних заводів не істотно відрізняються у різних регіонах нашої країни, то більш доцільно орієнтуватися на види продукції, тобто використовувати продуктову дивізіональну організаційну структуру.

У процесі використання регіональної дивізіональної організаційної структури виникають труднощі у створенні єдиного корпоративного іміджу та його підтримці через розподіл організації на регіони й різні уявлення про подання своєї продукції керівниками дивізіонів. Також додається служба управління географічними підрозділами, яка вимагає додаткових витрат на своє функціонування. Часто регіональна структура призводить до дублювання функцій у центральному апараті та на місцях знаходження дивізіонів.

На підприємствах, що використовують регіональну дивізіональну структуру, керівники більше увагу приділяють територіальним перевагам, орієнтуються на споживача. Але в нашій країні така увага не є доцільною, оскільки потреби споживачів не сильно відрізняються за регіонами в обраній галузі.

Для пивної галузі на національному ринку більш доцільною є продуктова дивізіональна регіональна структура. У ході використання продуктової структури підвищується якість продукції, оскільки увага керівників підрозділів не розпилюється на різноманітність номенклатури, що виготовляється. Усі зусилля спрямовуються на технологічні аспекти, маркетинг, виробництво і постачання лише окремого виду лише за вузьким напрямком.

Як правило, підприємства пивної галузі виготовляють три основні напрямки продукції: пивна продукція, слабоалкогольні та безалкогольні напої. Саме за цими гілками доцільно будувати продуктову дивізіональну організаційну структуру підприємств пивної галузі в Україні.

Використання продуктової дивізіональної організаційної структури є більш доцільним на нашому ринку, ніж регіональної, оскільки це сприяє підвищенню якості продукції, підтримці необхідного корпоративного іміджу, економії витрат на функціонування підрозділів, що характерні лише для регіональної дивізіональної організаційної структури.

З проведеного дослідження стає зрозумілим, що організаційна структура впливає на багато факторів забезпечення конкурентоспроможності підприємства, зокрема на швидкість прийняття управлінських рішень, можливість оперативного й стратегічного управління підприємством, реакцію на зміни у зовнішньому середовищі, наявність системного підходу до управління підприємством, якість виконання функціональних завдань, адміністративні витрати зокрема і загальні витрати в цілому, на чисельність управлінського персоналу. Але також необхідно враховувати специфіку галузі та ринку, на якому працює підприємство. Усі вищеперечислені фактори і формують конкурентоспроможність підприємства.

Новизна вищевикладеної статті полягає в деталізованому підході до розгляду видів дивізіональної структури з огляду на конкретну галузь, оскільки деякі автори навіть не виділяють продуктову та регіональну як підвиди дивізіональної організаційної структури у зв'язку з їх схожістю за принципом поділу на дивізіони.

Перспективи подальших розробок полягають у розгляді впливу переходу вітчизняної компанії з регіональної дивізіональної структури до продуктової організаційної структури на ефективність діяльності пивної галузі на національному ринку.

Наук. керівн. Селєзньова Г. О.

Література: 1. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер. – М. : Изд. "Альпина Бизнес Букс", 2005. – 464 с. 2. Брю С. Л. Экономика / С. Л. Брю, К. Р. Макконнелл. – М. : Инфра-М, 1999. – 944 с. 3. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; пер. с англ. Е. Л. Леонтьева. – М. : Экономика, 1989. – 519 с. 4. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер ; пер. с англ. Третьяк О. А., Волковой Л. А., Каптуревского Ю. Н. – СПб. : Издательство "Питер", 2000. – 896 с. 5. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика : учебн.-практ. пособие / А. Ю. Юданов. – 3-е изд. – М. : ГНОМид, 2001. – 304 с. 6. Загорна Т. О. Инновационные ориентиры в управлении конкурентоспособностью предприятия / Т. О. Загорна // Маркетинг и менеджмент. – 2010. – № 2. – С. 117–124. 7. Управление конкурентоспособностью предприятия : навч. посібн. / С. М. Клименко, О. С. Дуброва, Д. О. Барабась та ін. – К. : КНЕУ, 2006. – 527 с. 8. Піддубний І. О. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства / І. О. Піддубний, Л. І. Піддубна / за ред. проф. І. О. Піддубного. – Х. : ВД "Інжек", 2004. – 264 с. 9. Чайникова Л. Н. Методические и практические аспекты оценки конкурентоспособного региона / Л. Н. Чайникова. – Тамбов : Изд. ТГТУ, 2008. – 148 с. 10. Chandler A. D. Strategy and structure: Charters in the History of the Industrial Enterprise / Chandler A. D. – M.I.T. Press: Cambridge, 1962. 11. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – М. : Изд. дом "Вильямс", 2006. – 928 с. 12. Быкова А. А. Организационные структуры управления / А. А. Быкова. – М. : ОЛМА-ПРЕСС Инвест: ИНЭС, 2003. – 158 с. 13. Балабанова Л. В. Управление конкурентоспособностью предприятий на основе маркетинга : монография / Л. В. Балабанова, А. В. Кривенко. – Донецк : ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2004. – 147 с.

Магістр 2 року навчання
факультету економіки і права ХНЕУ

ОБҐРУНТУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ

Анотація. Розглянуто основні характеристики та наявні ризики загальних стратегій. На основі цього було обґрунтовано доцільність запропонованої найбільш ефективної конкурентної стратегії, яка спрямована на підвищення рівня конкурентоспроможності продукції діяльності підприємств в галузі кондитерських виробів.

Аннотация. Рассмотрены основные характеристики и существующие риски общих стратегий. На основе этого была обоснована целесообразность предложенной наиболее эффективной конкурентной стратегии, которая направлена на повышение уровня конкурентоспособности деятельности предприятий в области кондитерских изделий.

Annotation. The basic characteristics and the risks of common strategies were examined. On this basis the expediency of the proposed most effective competitive strategy aimed at enhancing the competitiveness of enterprises in the field of confectionery was grounded.

Ключові слова: конкурентна стратегія, конкурентоспроможність продукції.

На сьогодні правильний вибір конкурентної стратегії є актуальним, адже стратегія – це основа в управлінні підприємством, яка повинна забезпечувати сталий економічний розвиток підприємства, підвищення конкурентоспроможності продукції, що виробляється. В умовах жорсткої конкуренції та мінливої ситуації підприємства повинні не тільки концентрувати свою увагу на внутрішньому стані справ, але й розробляти довгострокову стратегію поведінки, яка б дозволяла їм завчасно реагувати на зміни, що відбуваються в їх оточенні [1].

Питання, присвячені вибору конкурентної стратегії з метою підвищення рівня конкурентоспроможності продукції і в цілому підприємства, висвітлені в багатьох літературних джерелах. Серед зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів слід виділити Азоева Г. Л., М. Портера, Ахматова М. А., Попова Є. І., Галушка О. С. та Безпятих В. І. [1 – 5]. Але сучасні умови господарювання, які характеризують конкурентну боротьбу, обумовлюють необхідність постійного дослідження ризиків та мінливості зовнішнього середовища підприємств ринку кондитерських виробів.

Метою дослідження є обґрунтування найбільш ефективної та доцільної конкурентної стратегії для підприємств у галузі кондитерських виробів з метою підвищення рівня конкурентоспроможності продукції.

Такий вчений, як М. Портер [5] запропонував три основні конкурентні стратегії:

1) лідерство у зниженні витрат, яке передбачає підтримку низького рівня інвестицій у виробництво, тобто підприємство прагне стати виробником з більш низькими витратами порівняно зі своїми конкурентами;

2) стратегія диференціації продукту, яка означає створення продукту зі специфічними властивостями, які відрізняють його від товарів конкурентів, що сприяє залученню більшого кола клієнтів;

3) стратегія зосередження або фокусування, коли підприємство концентрує свою увагу на певній групі покупців, товарній номенклатурі, сегменті чи географічному ринку.

Азоев Г. Л. [2] доповнив перелік вказаних стратегій, виділяючи ще такі, як:

1) стратегія впровадження нововведень, яка передбачає роботу підприємства в новій ринковій ніші, де відсутні конкуренти;

2) стратегія негайного реагування на потреби ринку, яка заснована на випередженні конкурентів за рахунок більш мобільної системи управління;

3) стратегія оптимальних витрат, яка включає в себе поєднання низьких витрат і широкої диференціації продукції.

У таблиці узагальнено основні характеристики та ризики вищезазначених стратегій, які виділяють Азоев Г. Л. та М. Портер [2; 5].

Ознаки та ризики основних стратегій

Стратегія	Основні ознаки	Ризики
Лідрування на основі зниження витрат (цін)	1) виробничі характеристики: "ніхто не зробить це дешевше"; 2) маркетингові особливості: "розрахункові ціни / низькі витрати"; 3) стандартизована продукція, обмеженість вибору; 4) жодних значних змін у веденні справ: "репутація скромної та надійної компанії"; 5) зниження витрат на інновації; 6) можливість встановлення нижньої межі ринкових цін	1) за умов технологічного прориву поза межами підприємства – ризик втратити перевагу; 2) сходження нанівець вкладених раніше інвестицій; необхідність додаткових витрат на реконструкцію масового виробництва; 3) запізнення з реакцією на зміни, що відбуваються на ринку внаслідок надмірної уваги до проблем витрат; 4) інтенсивне зростання витрат для збільшення масштабів виробництва, внаслідок чого неможливо звести до мінімуму переваги диференціації
Диференціація	1) виробничі характеристики: "ніхто не зробить це краще"; 2) маркетингові особливості: "наші продукти (послуги) – найкращі серед інших"; 3) основа – різноманітність, вибір за моделями, партіями, деталями, обслуговуванням; 4) створення більше однієї відмінної характеристики товару; 5) різноманітні інновації; 6) індивідуальні ціни, які перевищують витрати	1) привабливість диференціації може стати меншою, ніж економічні мотиватори, оскільки диференціація дорого коштує; 2) потреби в диференціації зменшаться внаслідок підвищення інформованості споживачів про ситуацію на ринку взагалі та за окремими групами товарів; 3) імітація може приховати різницю між товарами
Фокусування	1) виробничі характеристики: "виготовлено саме для тебе"; 2) маркетингові особливості: "ми задовольняємо твої потреби краще за всіх"; 3) спеціалізація з орієнтацією на певну нішу: цільову групу покупців, сегмент; 4) конкурентні переваги захищаються: лідруванням на основі зниження витрат у певному сегменті ринку; поглибленою диференціацією	1) зниження ефекту диференціації фокусуванням за рахунок підвищення витрат на обслуговування вузької стратегічної цільової групи; 2) скорочення відмінностей у характеристиках потреб вузької стратегічної групи та ринку взагалі; 3) за рахунок подальшої сегментації ринку всередині стратегічної цільової групи можлива втрата споживачів
Впровадження нововведень	1) випередження конкурентів і зайняття ринкових ніш, де конкуренція відсутня; 2) пошук принципово нових, ефективних технологій, проектування необхідних, але не відомих до цього часу видів продукції	1) високий ступінь невизначеності результатів, яка зіставлений із венчурним ризиком; 2) великі обсяги фінансування, високі витрати на початкових етапах
Негайне реагування на потреби ринку	1) отримання надприбутку за рахунок високої ціни на дефіцитну продукцію; 2) негайна переорієнтація виробництва, зміни його масштабів з метою отримання максимального прибутку за короткий проміжок часу	1) високі питомі витрати; 2) відсутність довгострокових перспектив у конкретному бізнесі; 3) відсутність гарантій на отримання прибутку; 4) високий ризик банкрутства
Оптимальних витрати	1) діапазон якості (від середньої до високої); 2) надання товару додаткових якостей і характеристик за помірними цінами; 3) встановлення нижчих цін, ніж у конкурентів, для створення репутації компанії, яка пропонує оптимальне поєднання ціни та якості	ризик, що лідери галузі за витратами можуть витіснити підприємство із сегменту покупців, чутливих до ціни; виробники високоякісної продукції з високою диференціацією спробують витіснити його із сегменту покупців, що цінують якість та індивідуальний дизайн

Враховуючи перелічені в таблиці характеристики, ознаки та ризики стратегій, слід обрати стратегію, що найбільше підходить для українських підприємств, які працюють на ринку кондитерських виробів.

Слід зазначити, що поведінка підприємств у кондитерській галузі обумовлена такою суперечністю – з одного боку, відчувається витіснення підприємств з ринку внаслідок зростання потужностей виробництва ринкових лідерів, з другого – прихід до галузі нових підприємств. Таким чином, ринок кондитерських виробів в Україні є ринком, який динамічно розвивається, що призводить до необхідності вирішення широкого спектру питань – від проведення досліджень у галузі до формування стратегії поведінки з метою підвищення конкурентоспроможності виробів. Цей процес потребує відповідного забезпечення, враховуючи те, що підприємства ринку кондитерських виробів відчувають посилення конкуренції, внаслідок чого виникає необхідність в оцінюванні не тільки поточного, а й перспективного становища підприємства на ринку [4].



Тому підприємствам галузі кондитерських виробів потрібно враховувати ризики, які можуть з'явитися, в процесі вибору певної стратегії. Слід зазначити, що для підприємств не підходять такі стратегії як:

- лідерство у витратах, адже є високий ризик відставання підприємств від змін, які відбуватимуться на ринку внаслідок надмірної уваги до проблем витрат;
- стратегія диференціації має великий ризик відносно високої собівартості продукції, за рахунок цього продукція не буде конкурентоспроможною;
- стратегія фокусування не підходить, адже дана стратегія має високий ризик втратити велике коло споживачів, оскільки дана стратегія спрямована на обслуговування вузької стратегічної цільової групи;
- стратегія впровадження нововведень має високий ступінь невизначеності результатів та великі обсяги фінансування, це великий ризик для підприємства;
- стратегія негайного реагування на потреби ринку має також великі витрати та має високий ризик банкрутства.

Для більшості підприємств, на думку автора статті, підходить стратегія оптимальних витрат. Ця стратегія має найменший ризик. Стратегія поєднує в собі баланс двох стратегій: стратегії низьких витрат та стратегії диференціації. Ця стратегія найефективніша для підприємств, які функціонують на ринку кондитерських виробів, тому що вона здебільшого спрямована на задоволення потреб споживача, поєднуючи в собі такі аспекти: продаж продукції за оптимальними цінами, які не перевищують ціни конкурентів, і розширення асортименту продукції, що випускається, без завищення цін на неї.

Таким чином, автор статті на основі аналізу наявних стратегій обґрунтував вибір найбільш ефективної конкурентної стратегії для підприємств галузі кондитерських виробів, яка максимально спрямована на підвищення рівня конкурентоспроможності продукції. Обрана стратегія поєднує в собі головні особливості конкурентоспроможності товару: оптимальну ціну на продукцію, що випускається, та розширення асортименту, який максимально задовольняє потреби споживачів.

Наук. керівн. Запацук Л. В.

Література: 1. Ахматова М. Конкурентоспособность промышленной продукции / М. Ахматова, Е. Попов // Маркетинг. – 2005. – № 4 (71). – С. 25–38. 2. Азоев Г. Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г. Л. Азоев, А. П. Челенков. – М. : Типография "Новости", 2009. – 62 с. 3. Беспятых В. И. Управление качеством и конкурентоспособностью продукции / В. И. Беспятых // Маркетинг. – 2007. – № 1(93). – С. 126–128. 4. Галушко О. С. Тенденції розвитку ринку кондитерських виробів та особливості трансформації у системі цінностей його учасників / О. С. Галушко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1. – С. 15–21. 5. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Майк Портер ; пер. с англ. – 3-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2009. – 175 с.

УДК 657.6(100)

Мякий М. Г.

Магістр 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

Анотація. Розглянуто питання вивчення зарубіжного досвіду фінансового контролю та запозичення певних напрацювань у цій галузі з метою підвищення ефективності та дієвості національної системи фінансового контролю. Розглянуто найбільш перспективні напрями вдосконалення системи фінансового контролю в Україні з погляду світового досвіду.

Аннотация. Рассмотрен вопрос изучения зарубежного опыта финансового контроля и заимствований определенных наработок в этой отрасли с целью повышения эффективности и действенности национальной системы финансового контроля. Рассмотрены наиболее перспективные направления усовершенствования системы финансового контроля в Украине с точки зрения мирового опыта.

© Мякий М. Г., 2013



Annotation. The article is devoted to consideration of question of studying foreign experience of financial control and borrowing certain works in this industry with the purpose of increase of the efficiency and effectiveness of the national financial checking system. The most prospective lines of perfection of the financial checking system are considered in Ukraine from the point of view of world experience.

Ключові слова: фінансовий контроль, міжнародний досвід, зарубіжний досвід, система фінансового контролю.

Для України сьогодні важливим є питання вивчення зарубіжного досвіду фінансового контролю та запозичення певних напрацювань у цій галузі з метою підвищення ефективності та дієвості національної системи фінансового контролю. Перш за все, для досягнення зазначеної мети необхідно звернутись до аналізу історичних аспектів виникнення та розвитку фінансового контролю в світі, а також існуючих підходів до організації та здійснення фінансового контролю в розрізі окремих країн. Світової практиці притаманні різні підходи до організації та здійснення фінансового контролю. Обрання тієї чи іншої моделі базується на таких чинниках: історично прийнята в країні форма правління; унормована форма державного устрою; особливості розподілу повноважень між гілками влади; ступінь демократичного розвитку суспільства. Дослідження міжнародного досвіду здійснення фінансового контролю доцільно розпочати з історії його виникнення в світі [1, с. 81].

У міжнародній практиці для позначення державного органу, до компетенції якого входить здійснення зовнішнього фінансового контролю за бюджетним процесом, використовують уніфіковану назву – вищий орган фінансового контролю (ВОФК).

Під вищим органом фінансового контролю розуміють державний орган незалежно від його назви, складу чи організації, який здійснює контроль державних фінансів цієї країни відповідно до закону та на найвищому рівні.

Одне із загальновизнаних визначень поняття ВОФК міститься у статті Київської декларації і формулюється так: "Під вищим органом фінансового контролю розуміють державні органи, головною функцією яких є зовнішній контроль за управлінням фінансовими ресурсами та державною власністю згідно з порядком, установленим національним законодавством".

Незважаючи на активне використання у світовій практиці поняття ВОФК, нині в кожній державі використовується відмінна офіційна назва такого органу. При цьому кількість використовуваних варіантів досить значна.

Але найбільш поширеним способом зазначення в офіційній назві національного ВОФК його приналежності до вищого рівня державного управління є включення до її складу характеристик "вищий", "генеральний", "верховний" (наприклад, Генеральний контрольний орган республіки Колумбія; Вища рахункова комісія в Монако, Вища фінансова рада в Туреччині; Верховна контрольна палата в Польщі, Верховна контрольна служба в Чехії) [1, с. 250].

Загальноприйнятною практикою зарубіжних країн є те, що рахункові відомства поряд із перевітками державних витрат проводять аудит дохідної частини бюджету. При цьому верховні органи державного фінансового контролю не здійснюють фіскального контролю дотримання суб'єктами господарювання податкового законодавства і в жодному разі не заміняють тут податкових служб. Аудит доходів проводиться під час фінансово-економічного аналізу виконання консолідованого й муніципальних бюджетів, формування державних і федеральних фондів, прибутків державних підприємств тощо. Подібна схема виконання аудиту доходів застосовується у Нідерландах, Великобританії, Німеччині, Швейцарії, Туреччині, Кореї та ін.

У низці країн верховні органи державного фінансового контролю виконують специфічні функції, які зазвичай не притаманні вищим інститутам контролю.

До того ж існують певні особливості в побудові систем фінансового контролю в окремих країнах. Питанням дослідження особливостей фінансового контролю в зарубіжних країнах присвячені праці багатьох вчених.

Так, за місцем у системі суб'єктів державного управління верховні інститути фінансового контролю зарубіжних країн поділяються на:

1) рахункові трибунали (суди) – нейтральні авторитетні колегіальні органи з експертизи фінансових операцій та адміністративних рішень (Німеччина, Португалія, Італія, Нідерланди, Франція, Бразилія, Бельгія, Іспанія, Румунія);

2) рахункові (контрольні) палати – органи, що здійснюють контроль за виконанням бюджету і дотриманням фінансово-бюджетної дисципліни від імені парламенту (Австрія, Угорщина, Польща, Болгарія, Японія);

3) національні управління аудиту (управління Генерального аудитора) – незалежні колегіальні (Чехія) та монократичні (Канада, Данія, Великобританія, Ісландія, Австралія, Ізраїль) державні органи, уповноважені проводити фінансовий та адміністративний аудит державного сектору, проте також під протегуванням верховного виборного органу [1, с. 255].

Загальним елементом у правовому статусі сучасних верховних контрольних установ є закріплені конституціями підзвітність парламенту, інституціональна незалежність від органів виконавчої влади та самостійність у питаннях планування й виконання контролю. Незалежність ґрунтується на принципах відкритості й доступності результатів аудиту, самостійності у питаннях прийняття рішень стосовно оприлюднення результатів досліджень тощо.

Незалежними від уряду й парламенту органами державного контролю є Суд аудиту Бельгії, Рахункова палата Франції й Суд аудиту Нідерландів. Ці інститути мають виняткові права самостійного планування та провадження діяльності. Так само у Німеччині законодавчо закріплено, що Федеральна рахункова палата є вищою федеральною установою; не належить ані до законодавчої, ані до виконавчої, ані до судової гілки влади; є нейтральним авторитетним органом між парламен-

том і урядом та в ролі незалежного органу фінансового контролю підпорядковується лише закону. Що стосується членів палати, то діє суддівська недоторканність: професійна (неможливість надання їм настанов) та особова (неможливість примусового звільнення з посади).

У політичному й професійному плані ступінь автономності рахункового відомства характеризується особливостями процедури призначення та звільнення членів контрольного органу, а також легітимної тривалості перебування на посаді керівника відомства.

Висока ефективність фінансового контролю в зарубіжних країнах забезпечується тим, що керівники вищих органів державного фінансового контролю призначаються й затверджуються парламентами на триваліший період, ніж терміни повноважень самих парламентів, а звільнені з посади можуть бути тільки за рішенням парламенту в разі професійної невідповідності чи зловживань.

У США такий термін становить 15 років; у Німеччині, Австралії та Угорщині – 12; у Канаді – 10; у Болгарії – 9; у Мексиці – 8; у Туреччині – 7; у Швейцарії, Польщі, Румунії та Монголії – 6 років [2, с. 92].

Як правило, у кожній країні застосовуються власні особливі регламенти з питань обрання керівного складу верховних інститутів контролю та впровадження їхньої діяльності.

Так, президент і віце-президент Федеральної рахункової палати Німеччини обираються на посаду бундестагом за поданням Федерального уряду й призначаються Федеральним президентом терміном на 12 років.

Федеральний рахунковий суд Бразилії складається з двох палат – по чотири міністри (судді) в кожній, які затверджуються на посаду сенатом, у тому числі 6 міністрів – за поданням голови сенату, а 4 міністри – за поданням президента республіки. Президент відомства обирається зі складу міністрів терміном на один рік.

Загальним елементом формування моделі дієвого фінансового контролю є обмеження у діяльності керівних посадових осіб вищих контрольних установ, що забезпечує неупередженість при виконанні функціональних обов'язків. Керівники контрольних відомств, звичайно, не мають права суміщати основну діяльність із депутатством, суддівством або прокурорством, іншими адміністративними посадами у місцевій владі, членством у політичній партії; не можуть бути співзасновниками підприємницьких структур, займатися будь-якою іншою оплачуваною діяльністю, крім наукової, літературної та іншої творчої діяльності. При цьому в окремих країнах (Польща) вони наділяються правом недоторканності, тобто не можуть притягатися до кримінальної відповідальності без згоди колегії рахункового відомства або парламенту.

Інституціональна незалежність доповнюється адекватним рівнем фінансової незалежності, що є одним із основних принципів демократичності й практичності контролю. Важливою гарантією цього є те, що видатки на утримання ревізійних відомств затверджуються як окрема стаття державного бюджету. При цьому допускається можливість існування інших додаткових джерел доходів для розвитку установи та заохочення службовців.

Обов'язковою умовою ефективного забезпечення дієвого й оперативного контролю в більшості країн є наявність територіальних підрозділів, які, залежно від форми державного устрою країни, повністю або частково підпорядковані верховному рахунковому відомству, проте в цілому зберігають самостійність у виконанні функцій та зосереджені на перевірках витрачання коштів місцевих бюджетів. У разі потреби вони виконують оперативні завдання центральної контрольної установи. Подібні регіональні представництва верховного органу державного фінансового контролю функціонують у Франції, Німеччині, Канаді, Монголії, Болгарії, Бразилії, Польщі, Китаї, Чехії та ін. [3, с. 88].

Для організаційної структури центрального апарату верховного контрольного органу характерний поділ на департаменти або за галузевим принципом (Німеччина), або за згрупованими напрямками (Данія). Важливими у процесі удосконалення структури зарубіжних рахункових відомств є утворення та автономізація департаментів, відділів і груп.

Зразком найоптимальнішого підходу до питання використання функцій вищого органу державного фінансового контролю є досвід багатої арабської країни Бахрейн. Професійними складниками організаційної структури органу державного аудиту цієї країни є секції:

- 1) фінансового аудиту (аналіз загального фінансового стану підприємств та установ; перевірка дотримання положень нормативно-регулювальних документів);
- 2) аудиту адміністративної діяльності (визначення економічності й ефективності, оцінка якості й кількості наданих послуг; аналіз досягнення об'єктом контролю поставленої мети);
- 3) аудиту комп'ютерних та бухгалтерських систем.

У низці країн верховні органи державного фінансового контролю виконують специфічні функції, які звичайно не притаманні вищим інститутам контролю. Наприклад, нормативні акти уряду Іспанії набирають чинності за умови попередньої експертизи верховним контрольним відомством. А однією із функцій Рахункової палати Туреччини є попередня перевірка контрактів вартістю понад 100 тис. дол. США, які виконуються за рахунок коштів консолідованого або муніципального бюджету [4, с. 47].

Водночас окремі рахункові відомства не мають важелів прямого впливу на порушників і уповноважені в будь-якому разі передавати матеріали з ознаками виявлених зловживань до прокуратури та інших компетентних органів.

Головним критерієм вибору того чи іншого об'єкта контролю є факт розпорядження організацією чи установою коштами державного бюджету. Водночас, як справедливо зауважує А. Соменков, законодавство зарубіжних держав передбачає, що, поряд із перевірками витрат бюджетів контролю з боку вищих органів фінансового контролю підлягають усі державні інстанції [5, с. 82].

Ефективність роботи верховних органів фінансового контролю визначається, насамперед, обсягами щорічної економії коштів, що досягається внаслідок впровадження пропозицій рахунково-



го відомства. Характерним параметром ефективності аудиту є питома вага застосування об'єктами контролю запропонованих за підсумками аудиту рекомендацій.

Обов'язком більшості верховних інститутів державного фінансового контролю є оперативне та перспективне управління відомчим контролем для забезпечення координації, усунення дублювання в роботі різних контрольних підрозділів. Обов'язковій оцінці з боку незалежного зовнішнього державного аудиту підлягає організованість, надійність і ефективність функціонування систем внутрішнього фінансового контролю.

Неодмінним чинником ефективного розвитку державного фінансового контролю й аудиту є забезпечення активної участі держави у міжнародних відносинах для набуття досвіду побудови структури та організації аудиту у сфері державного управління.

Саме для впровадження ідей та досвіду вищих аудиторських організацій світу у 1953 році було створено Міжнародну організацію вищих органів фінансового контролю INTOSAI (International Organization of Supreme Audit Institutions), до якої входять понад 170 членів, а генеральний секретаріат перебуває у Відні (Австрія). Конгрес INTOSAI проводиться раз на три роки. Результати роботи INTOSAI оприлюднюються у щоквартальних публікаціях Міжнародного журналу з державного аудиту (the International Journal of Government Auditing) та на офіційному сайті в мережі Інтернет (www.intosai.org). Регіональні робочі групи INTOSAI здійснюють професійну підтримку аудиту державного сектору шляхом обміну досвідом та ідеями, а також створення професійних стандартів, методичних рекомендацій, методологій та інших практичних матеріалів у сфері фінансового й адміністративного аудитів.

Отже, кожна країна має власні особливості у фінансовому контролі, вивчення яких є для України достатньо важливим. Застосування міжнародного досвіду суттєво покращить функціонування системи державного фінансового контролю в нашій державі.

Наук. керівн. Кайнова Т. В.

Література: 1. Симоненко В. К. Основи єдиної системи державного фінансового контролю в Україні (макроекономічний аспект) / В. К. Симоненко, О. І. Барановський, П. С. Петренко. – К.: Знання України, 2006. – 280 с. 2. Контроль і ревізія підприємств: навч. посібн. / В. А. Лушкін, В. Д. Понікаров, І. В. Ялдин та ін. – Житомир, 2000. – 368 с. 3. Іванова І. Стан та проблеми державного фінансового контролю на регіональному та місцевому рівні [Електронний ресурс] / І. Іванова. – Режим доступу: www.nauka.ua. 4. Дорош Н. І. Державний фінансовий контроль: зарубіжний досвід і шляхи вдосконалення / Н. І. Дорош // Фінанси України. – 1998. – № 1. – С. 47–49. 5. Соменков А. Д. Парламентський контроль за исполнением Государственного бюджета: монографія / А. Д. Соменков. – К.: Еліста; АПП "Джангар", 1998.

Авраменко Е. А.

УДК 338.49(477)

Магістр 2 года обучения

факультета международных экономических отношений ХНЭУ

СОСТОЯНИЕ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ УКРАИНЫ ПОСЛЕ ПРОВЕДЕНИЯ ЧЕМПИОНАТА ЕВРОПЫ ПО ФУТБОЛУ "ЕВРО-2012"

Аннотация. Исследованы состояние экономики, затраты и прибыль Украины после проведения чемпионата Европы по футболу "Евро-2012". Рассмотрены положительные и отрицательные последствия проведения Евро-2012 для Украины.

Анотація. Досліджено стан економіки, витрати і прибуток України після проведення чемпіонату Європи з футболу "Євро-2012". Розглянуто позитивні та негативні наслідки проведення Євро-2012 для України.

Annotation. The article explores the state of the economy, the costs and benefits of Ukraine after the 2012 European Football Championship. Positive and negative results of Euro 2012 organization for Ukraine are discussed.

Ключевые слова: прибыль, затраты, экономика, Евро-2012.

© Авраменко Е. А., 2013



Чемпионат Европы "Евро-2012" завершился, а достижения в улучшении инфраструктуры принимающих городов остались. За время проведения Евро-2012 Украину посетили почти два миллиона фанатов различных сборных Нидерландов, Дании, Германии, Португалии, Швеции, Франции, Англии. При этом один турист в среднем оставил в стране 400 долларов. По данным милиции, со стороны украинцев не было зафиксировано агрессии к иностранцам и ни одного эпизода проявления расизма. Невероятную гостеприимную атмосферу Киева, Донецка, Львова и Харькова запомнили во всем мире, поэтому после чемпионата туристы возвращаются в страну, чтобы провести здесь отпуск, оздоровиться в санаторно-рекреационных комплексах, посетить музеи и памятники архитектуры и просто отдохнуть. По итогам различных соцопросов, 60 % евротуристов заявили, что обязательно придут в Украину еще раз. А около 80 % еще не запланировали конкретный визит, но мечтают снова побывать у нас в гостях [1].

Таким образом, удалось создать позитивный туристический имидж страны, однако финансовая эффективность оказалась значительно ниже ожидаемой.

По оценкам официальных лиц, Украина потратила на организацию Евро-2012 более 5,5 млрд долл. [2]. Стоимость основных проектов представлена на рис. 1.

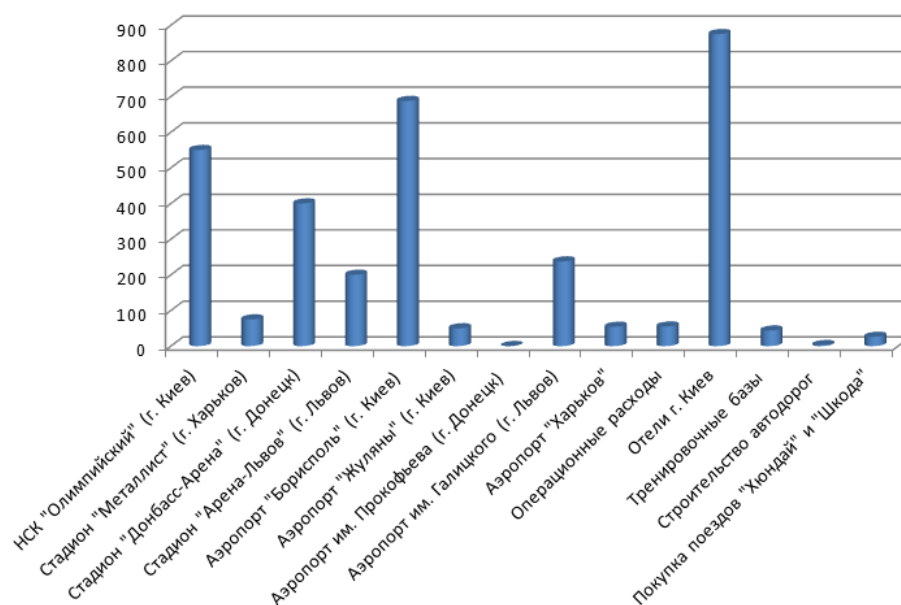


Рис. 1. Стоимость основных объектов, млн долл. США

Сумма расходов на организацию Евро-2012 является достаточно высокой, однако в рамках проведения футбольного чемпионата Польша потратила, по разным оценкам, около 30 – 35 млрд долл. Особенно с учетом того, что любые спортивные чемпионаты международного уровня всегда являются не только мероприятиями затратными, так как нужно строить соответствующую инфраструктуру в виде стадионов, дорог, аэропортов, но и рискованными, что связано на этапе планирования расходов на проведение спортивного мероприятия с трудностями в прогнозировании окупаемости финансовых затрат. И, как показывает международная практика, риск денежных потерь очень высок и непредсказуем: в этом плане достаточно вспомнить о сложной экономической обстановке в Греции, экономика которой, по одной из версий, существенно снизилась после неудачного в финансовом плане проведения Олимпийских игр 2004 года [3].

По мнению экспертов, проведение Евро-2012 имело для Украины скорее не финансовый эффект, а возможность повысить свою репутацию на международной арене. Футбольные фанаты, приехавшие в нашу страну, поняли, что Украина – безопасная, радушная европейская страна с интересной культурой, мягким климатом, удобным географическим положением. А, значит, сюда можно в будущем не только приезжать на отдых в Крым или Карпаты, но и советовать посетить страну друзьям и родственникам. В общем, проведение Евро-2012 помогло разрушить так называемую "стену отчуждения" между Украиной и остальным миром, развенчать мифы, показать инвестиционный, культурный, туристический потенциал нашей страны.

Относительно доходов Украины в рамках Евро-2012 надо отметить, что сегодня во всем мире спорт может приносить значительные дивиденды. В связи с этим следует рассмотреть доходность Евро-2012 с точки зрения наявной и будущей прибыли.

Июньские финансовые новости оказались довольно позитивными, так как в конце первого месяца лета стало понятно, что наши футболисты не только гоняют мяч на поле, но могут и зарабатывать деньги. В частности, такие выводы позволила сделать новость о том, что за участие в Евро-2012 сборная Украины заработала для национальной федерации футбола 10 млн евро (рис. 2).

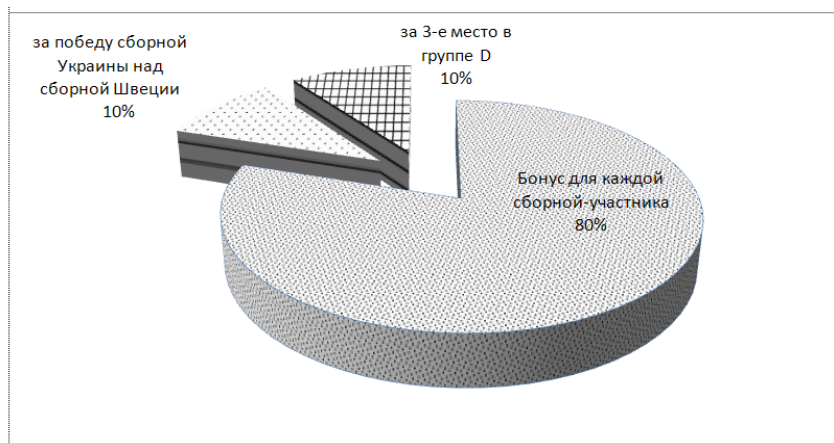


Рис. 2. Заработок сборной Украины за участие в чемпионате Европы по футболу в 2012 году

Необходимо отметить, что эта сумма составляет чуть больше 5 % от размера премии (196 млн евро), которую УЕФА выделил на всех участников Евро-2012. Сборная команда Украины от ФФУ получила 1 млн евро.

Кроме того, определенную долю позитива добавляет и оптимистическое настроение представителей УЕФА, которые, по предварительной информации, оценивали получение дохода от проведения Евро-2012 в размере 1 млрд евро. Для сравнения, в 2008 году на турнирах в Австрии и Швейцарии УЕФА заработал в четыре раза меньше, порядка 250 млн евро [4].

По данным Министерства инфраструктуры, в период проведения Евро-2012 с огромным пассажиропотоком отлично справились как аэропорты, так и железнодорожный транспорт.

По информации Госпогранслужбы, во время футбольного чемпионата в Украину въехало около 8,3 млн человек. Абсолютный же рекорд был поставлен в день финала Евро-2012 – 1 июля в нашу страну въехало 360 тыс. человек.

Лидером перевозок признаны железнодорожные перевозки, так как в июне данным видом сообщения воспользовалось 5,4 млн пассажиров, в том числе 1,3 млн – международными рейсами.

В частности, если говорить о новых поездах южно-корейского производства, то их услугами воспользовалось около 103 тыс. человек: из Киева в направлении Харькова было продано 67,6 тыс. билетов, в направлении Львова – 14,6 тыс. билетов, в направлении Донецка – почти 22 тыс. билетов.

Внушительные объемы пассажиропотока пришлось обслужить и украинским аэропортам. Так, в период проведения Евро-2012 харьковский аэропорт обслужил 1 078 рейсов – это втрое больше, нежели обычно. Во столько же выросла нагрузка и на львовский аэропорт – во время турнира было выполнено 1 477 рейсов. Однако сложнее всего было организовать работу в донецком аэропорту, ведь тут пассажиропоток вырос в 4 раза, то есть во время футбольного чемпионата Донецк обслужил около 2,6 тыс. рейсов.

Лидерами в отношении авиасообщения оказалась столица Украины. Так, во время Евро-2012 аэропорт "Борисполь" увеличил пассажиропоток в 1,5 раза – до 10,2 тыс. рейсов. Причем абсолютный рекорд сотрудники аэропорта поставили в день финала футбольного чемпионата, 1 июля, так как в этот день "Борисполь" обслужил 630 рейсов и около 40 тыс. пассажиров. В июне услугами нового терминала аэропорта "Жуляны" воспользовалось около 91 тыс. человек.

Из этого следует, что высокая посещаемость нашей страны иностранными туристами обеспечила определенные валютные вливания в экономики городов, принимавших футбольные чемпионаты.

Следует рассмотреть **предположительные финансовые вливания** в украинские города во время Евро-2012.

В период проведения Евро-2012 Донецк сумел получить доход в размере 300 млн грн. Такие цифры озвучил мэр Донецка Александр Лукьянченко [5]. Неплохая доходность была получена городом, понятное дело, за счет иностранных футбольных фанатов, которых за период футбольного чемпионата в Донецк приехало более 300 тыс. человек из России (39 000 чел.), Франции (15 700 чел.), Англии (15 300 чел.). На каждом матче Евро-2012 на стадионе "Донбасс-Арена" присутствовало в среднем 45 тыс. зрителей [3].

Футбольный чемпионат привлек в Харьков финансовые вливания в размере 11 млн евро, или 107,69 млн грн [5]. Эти статистические данные прозвучали из уст зампреда Харьковской облгосадминистрации Юрия Сапронова. По его словам, в период проведения Евро-2012 город посетило около 110 тыс. иностранных гостей, в основном из Голландии (40 000 чел.), Германии (10 000 чел.), России (8 000 чел.), которые ежедневно тратили на разные нужды около 100 евро [3].

Необходимо подчеркнуть, что подсчитаны не все объемы дохода, полученного Харьковом благодаря футболу, так как посчитана только выручка, оставленная в сегменте общепита, а также в магазинах сувенирной продукции, то есть планируется добавить к этой цифре выручку от реализации услуг отелей, транспорта, экскурсионных бюро.



Городские власти Львова обновили цифры доходов, полученных от проведения Евро-2012. По мнению чиновников, посетившие июньский Львов 400 тыс. иностранных гостей пополнили местную экономику на 500 млн грн.

Нужно отметить, что горожане рады оставленному футбольным чемпионатом инфраструктурному наследству в виде аэропорта, отремонтированных дорог. Вопрос возникает только со стадионом, так как на его содержание ежегодно требуется около 20 млн грн. Рассматриваются различные способы получения дохода за счет стадиона, который необходим для его содержания. Так, рассматривается возможность организации на территории стадиона "Арена Львов" экскурсий, концертов, дискотек и свадеб.

Проведение Евро-2012 пополнило казну Киева, по предварительным данным, всего на 83,9 млн грн. Таковы статистические данные Киевской городской госадминистрации.

Как отмечается, благодаря лицензиям на право розничной и оптовой торговли алкогольной и табачной продукции бюджет Киева получил 49,5 млн грн (в 1,1 раза больше, чем год назад). Кроме того, госказна получила 31,1 млн грн за счет сбора и введения некоторых видов предпринимательской деятельности (в 1,4 раза больше, чем в 2011 году). Туристический сбор также позволил пополнить столичный бюджет на 3,3 млн грн (в 1,3 раза больше, чем год назад) [2].

Если свести воедино все доходы, полученные городами, принимающими футбольный чемпионат Европы "Евро-2012", на основании предварительно подведенных статистических данных, Украина заработала около 991,59 млн грн, или 123,94 млн долл.

Таким образом, можно сказать, что Евро-2012 дало возможность открыть Украину для туристов со всего мира и показать гостеприимность людей. С финансовой точки зрения мероприятие оказалось убыточным для Украины, но правительство утверждает, что со временем инвестиции окупятся благодаря проведению различных мероприятий и матчей, а также притоку туристов в Украину. Эксперты и аналитики утверждают, что гораздо большим будет длительный эффект от долгосрочных инвестиций.

Во-первых, доходы от туризма в Украине и Польше вырастут. Модернизированная инфраструктура станет дополнительным бонусом для привлечения путешественников.

Во-вторых, об Украине, как объекте туризма, узнали широкие массы европейцев не просто через СМИ, а от друзей и знакомых, которые побывали в Украине.

Радость от позитивных изменений в инфраструктуре могут омрачить огромные убытки. Тенденции свидетельствуют о том, что страна повторяет судьбу Греции, которая стремительно пошла к дефолту после проведения Олимпиады 2004 года. Греки, затратив на организацию Олимпиады-2004 более 11 млрд евро, вернули только 2 млрд. Более половины олимпийских объектов с тех пор пустуют.

Научн. рук. Лопа Ю. Ю.

Литература: 1. ЕВРО-2012: Доходы, расходы и другие радости [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.2012.ua/evro-2012-dohody-rasxody-i-drugie-radosti.html>. 2. Футбол ЕВРО-2012. Украина в минусе [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://about-all-sport.ru/futbol-evro-2012-ukraina-v-minus.html>. 3. Украинская копилка Евро-2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://finance.obozrevatel.com/analytics-and-forecasts/45726-ukrainskaya-kopilka-evro-2012.htm>. 4. Во сколько Украине обошлась подготовка к Евро-2012? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zdravbyd.livejournal.com/614633.html>. 5. После Евро-2012 жители Евросоюза стали уважать Украину и почувствовали симпатию к этой стране [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.novostimira.com.ua/news_25439.html.

UDC 338.48-6:37

J. Rabadanova

2nd year Master's degree student
of International Economic Relations Faculty of KhNUE

THE ROLE OF ACCOMMODATION'S QUALITY FOR EDUCATIONAL TOURISTS AND ITS IMPACT ON THE CONSUMER SATISFACTION LEVEL

Annotation. The article describes the importance of assessing the accommodation quality for educational tourists and their needs, approaches to identifying "the hotel services' quality" category; the factors influencing the level of customer satisfaction and methods of its assessment.

© J. Rabadanova, 2013



Анотація. Проаналізовано важливість оцінки якості послуг розміщення для туристів, основною метою подорожі яких є освітні програми та навчання; розглянуто підходи до визначення поняття "якість готельних послуг"; проаналізовано чинники, які впливають на рівень задоволеності споживачів; наведено методи оцінки задоволеності.

Анотация. Проанализирована важность оценки качества услуг по размещению для туристов, основной целью путешествия которых являются образовательные программы и обучение; рассмотрены подходы к определению понятия "качество гостиничных услуг"; проанализированы факторы, влияющие на уровень удовлетворенности потребителей; приведены методы оценки удовлетворенности.

Key words: educational tourism, hotel service, quality, satisfaction, the service delivery process, gap model.

Youth travel represents an important and booming component of the tourism market. It can take different forms. Among the best known the following ones may be listed: higher educational tourism, volunteer programs, "work and travel" programs, cultural exchanges, sports and adventure tourism.

Of course, the youth travel market should be regarded as a component of the tourism market as a whole; in this context, the action mechanisms are similar, with significant differences in terms of the customers' motivations and characteristics.

Educational tourists represent the major part of the youth travel demand.

The demand represented by educational tourists has certain common features that differentiate it from other types of tourism demand. It's about the high level of mobility possessed by youth, the complexity of their motivations, the budget allotted by young people to practice tourism, the duration of the stay, etc.

Educational tourists in terms of accommodation prefer cheaper types of rooms as a result of their limited income, except for those who are generously sponsored by their parents or specific foundations. Despite the fact that spending on accommodation highly varies, their demand for the hotel service quality doesn't differ from that of business or leisure tourists in terms of "service quality and price relationship". And that's why hotel businesses must take into consideration needs of this market segment when building their market strategy in highly competitive environment.

Keeping up with the general trends of increasing competitiveness within the hotel industry businesses and hotel managers are much concerned about hotel service improvement in order to obtain noticeable competitive advantages.

Quality service is considered to be a necessary factor for a company success on a global scale where the competition level is even higher. Thus no one can keep up with such competition without understanding the needs of consumers, assessing and controlling the factors influencing the level of consumer satisfaction with provided services, and most importantly – without providing high-quality services.

The purpose of this article is to assess the existing approaches to the determining of the category "hotel services' quality" and to develop practical recommendations for using the results of hotel services' quality assessment by hotel organizations.

In order to achieve this purpose the following tasks are to be solved:

the analysis of the definition of the concept "hotel services' quality" in Ukrainian and foreign practice;

the identification of the major factors influencing the hotel services' quality;

setting the correlation between the factors assessed and the level of satisfaction with provided services.

The object of research is the hotel services' quality.

The factors influencing the hotel services' quality and their relationship with the consumer satisfaction level define the subject of research.

As it was mentioned above the educational tourists represent a major part of the youth travel demand and have particular needs differentiating them from other tourists.

The flows of educational students with regard to the host countries are represented in fig. 1 [1].

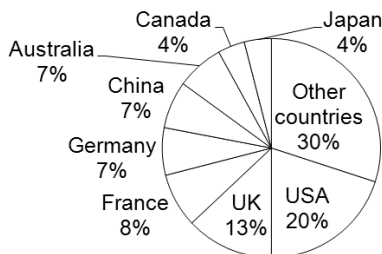


Fig. 1. Educational tourists by host countries, 2010

There is a wide range of accommodation options available for educational tourists:
temporary accommodation (which can include hotels, Youth Hostels and Backpackers);
homestay with local families;

on-campus accommodation;
 share accommodation with other students.
 The demand expressed by tourists is the starting point for allotting their limited income. On the average, about 40 % of their budget represent transport expenses, which, in most cases, mean the value of the airplane and train; less than 18 % of the budget is the accommodation (fig. 2) [1].

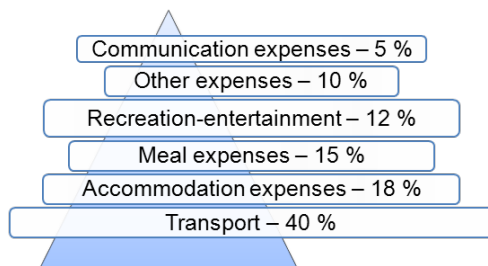


Fig. 2. The budget structure for educational tourists

As any other type of tourists they pay close attention to the accommodation's quality and hotel services' quality specifically.

The essence of category "hotel services' quality" was reviewed by Ukrainian (Doroshenko T. T, Lukyanov L. G., M. Malskaya, Nechayuk L. I., Rogleva H. J., Fedorchenko V. K., Chudnovsky A. D. etc.) and foreign (R. Braymer, J. Walker, etc.) authors.

They explained the concept of the category "hotel services' quality" and related terms "hotel", "hotel service" in details, but did not sufficiently described the mechanisms of hotel services' management; issues concerning the level of consumer satisfaction with provided services and factors influencing this level.

There are a few approaches to the definition of the category "quality" from a "subject" point of view: a service manufacturer – quality covers the production process (different types of costs and production management) and providing services, and a consumer – quality is considered to be a set of features, that can satisfy a consumer.

A. Parasuraman (1985) defined service quality as a gap between customers' expectations and the performance they actually receive whilst Asher (1996) suggests that quality is the degree to which a customer's perceived expectations are met based on a personal judgment of the service transaction.

The service quality is a complex category, a significant hotel organizations' performance efficiency index, an object of analysis, planning and management [2].

R. Braymer suggests that hotel services' quality is a set of homogeneous services, which are subject to particular standardization.

Delivering excellent service is a winning strategy. Quality service sustains customers' confidence and is essential for a competitive advantage. To achieve this permanent process control and service quality improvement is necessary.

Monitoring and analysis of consumer demand focus primarily on these questions:

What is service quality?

How can service quality be best measured?

What is the nature of customer's expectations for service and what are the sources of these expectations?

What are the principal causes of service-quality deficiencies?

What can organizations do to improve service quality?

In the scientific literature the assessment of the level of consumer satisfaction is made with the help of a number of empirical and theoretical methods, and SERVQUAL models, that cover 5 characteristics: "perception", "reliability", "responsibility", "security" and "understanding".

Despite the fact that these models are widely spread and intensely used when assessing service quality, they are often criticized due to the lack of reasoned methodology and inadequate categorical apparatus.

Besides, when analyzing the service quality so called GAP-model is used developed by Parasuraman, Zeithaml and Berry in 1985.

This model measures "gaps" between expected and perceived quality service at the stage of consuming or after it.

The essence of the method is that the service quality is defined as a difference between perception of the service at the stage of consuming and consumer's expectations before consuming. The main elements are as follows [3]:

Gap 1. Consumer's expectation – management perception gap. The gap between consumer's expectations and management perceptions of those expectations will have an impact on the consumer's evaluation of service quality.

Gap 2 is that of standard. It is the result of differences in managing knowledge of the client's expectations and the process of service provision (delivery).

Gap 3. The difference between specifications or standards of service quality and the actual service delivered to customers.

Gap 4. The difference between the service delivered to customers and the promise of the firm to customers about its service quality.



Gap 5. The discrepancy between customers' expectations and their perceptions of the service delivered.

Should any of the mentioned gaps arise, the "service gap" will also appear because the real service will not satisfy the client's expectations.

According to a model description, it is a function, that analyses the expectations and perceptions, and can be modeled as [3]:

$$SQ = \sum_{j=1}^k (P_{ij} - E_{ij}), \quad (1)$$

where SQ is overall service quality;

k is number of attributes;

P_{ij} is performance perception of stimulus i with respect to attribute j;

E_{ij} is service quality expectation for attribute j that is the relevant norm for stimulus i.

Data gathering is made by means of resolving customers' complaints, questionnaires, special interviews, involving "secret shoppers" and benchmarking.

An inadequate level of service quality can be caused by a number of factors:

lack of information about any feedback between the company and the consumers directed to the management;

bad management planning;

lack of budget;

underdeveloped material and technical base;

staff incompetence;

lack of motivation;

high staff turnover.

When assessing the level of service satisfaction it is important to keep in mind that one person's perception can differ depending on the period of time, emotional and psychological condition, a country of stay.

To summarize, educational tourists represent the major part of the youth travel demand and have their particular needs determined by motivation, restricted budget and time available. Despite the fact that spending on accommodation by educational tourists highly varies, their demand for the hotel service quality doesn't differ from that of business or leisure tourists in terms of "service quality and price relationship". And when building their market strategy and drawing plans hotel organizations must regard the level of consumer satisfaction as a key factor to their success.

Reasonable "quality – price" ratio remains the most important factor for Ukrainians regardless of numerous different methods of assessing the level of satisfaction. Besides, the role of strategic planning in the process of the service improvement cannot be overestimated when it comes to an organizational performance.

Наук. керівн. Єрмаченко В. Є.

References: 1. Atlas of student mobility [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.atlas.iienetwork.org>.
2. Мальська М. П. Організація готельного обслуговування : підручник / М. П. Мальська, І. Г. Пандяк, І. С. Занько. – К. : Знання, 2011. – 366 с. 3. Parasuraman A. A Conceptual Model of Service Quality and its Implications for Future Research [Electronic resource] / A. Parasuraman, V. A. Zeithaml, L. L. Berry // Journal of Marketing. – 1985. – No. 49. – Pp. 41–50. – Access mode : <http://www.jstor.org/pss/1251430>.

Літвінова О. В.

УДК 332.14:336.5

Магістр 2 року навчання
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ФІНАНСОВО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНИХ ПРОГРАМ

Анотація. Наведено аналіз фінансування програм регіонального розвитку, розглянуто основні показники депресивності територій та порядок розподілу коштів бюджету між регіонами.

Аннотация. Приведен анализ финансирования программ регионального развития, рассмотрены основные показатели депрессивности территорий и порядок распределения средств бюджета между регионами.

© Літвінова О. В., 2013

Annotation. The article concerns the analysis of financing the regional development programs, describes the main indicators of depressed areas and observes the distribution of budget funds between the regions.

Ключові слова: регіональні програми, регіональний розвиток, депресивні території, Державний фонд регіонального розвитку.

У зв'язку з вимогою належного координування і гармонізації усіх трьох основоположних частин розвитку регіонів (населення, сектори розвитку та простір) стратегія регіонального розвитку стає частиною ширших політичних ініціатив з метою скорочення рівня бідності, відновлення економічного зростання і забезпечення соціальної згуртованості. Цей аспект знаходить відображення в головних елементах підходу до регіонального розвитку:

- 1) скорочення дисбалансу розвитку через підтримку менш розвинених областей і проблемних територій;
- 2) стимулювання полюсів зростання та їхніх відносин з периферією (back-wash, або зворотний потік) і агломерацією;
- 3) підтримка функціональної мережі малих міст (поліцентризм) та їхньої ролі у регіоні;
- 4) доступність (право громадян мати можливість зайнятості, отримання публічних послуг, культурного розвитку і соціальних пільг незалежно від місця проживання), що передбачає діяльність галузей, які спрямовані на розвиток фізичної інфраструктури, телекомунікації, соціальної інфраструктури в селах і гірських районах, запобігання міграції тощо.

Отже, важливість збалансованого розвитку регіонів є беззаперечною, що і визначає актуальність статті.

Метою роботи є аналіз фінансово-організаційних аспектів реалізації регіональних програм.

Реалізація мети потребує виконання таких завдань:

- дослідження процедури формування коштів Національного фонду регіонального розвитку;
- аналіз діяльності агенств регіонального розвитку;
- оцінювання показників депресивності територій.

Національний фонд регіонального розвитку мав бути створений Кабінетом Міністрів України для фінансування довгострокових міжрегіональних та регіональних програм та проектів розвитку вартістю понад 10 млрд грн.

Пропонувалось, що кошти Національного фонду регіонального розвитку формуються за рахунок таких надходжень:

- 1) п'яти відсотків від податку на прибуток підприємств, за винятком підприємств комунальної власності;
- 2) дотацій із державного бюджету за окремою статтею на політику регіонального розвитку;
- 3) міжнародної та іноземної фінансової допомоги;
- 4) кредитів, якщо на це надано згоду Національної ради з питань державної регіональної політики;
- 5) інших коштів, не заборонених законом [1].

Якщо спроектувати ці вимоги на нинішній рівень податку на прибуток підприємств, що формується в Україні, то мінімальна сума надходжень до цього фонду може скласти понад 1,8 млрд грн.

Світовий банк, "Морган груп", "Дексія груп", низка інших крупних гравців на фінансовому ринку зацікавлені вкласти великі кошти у проекти в Україні (дані експертних досліджень за станом на липень 2009 року), але адмініструвати невеликі, за їх мірками, проекти вони не будуть, це може якраз здійснювати Національний фонд. Відтак виглядає цілком реальним залучення до цього фонду зовнішніх ресурсів, у розмірі 5 млрд грн щорічно [1].

Важливим також є те, що кошти фонд міг би надавати як у вигляді грантів (на безповоротній основі), так і у вигляді кредитів, – це залежатиме від змісту проекту. Наприклад, у місті Дніпропетровськ великою проблемою є комунікація між правим і лівим берегами Дніпра. Потрібен міст через Дніпро. Проте його будівництво потрібне не тільки місту. Він стане важливим чинником комунікації між кількома регіонами правобережної та лівобережної України, скоротить час та здешивить витрати на рух товарів між цими регіонами. Тому такий проект може бути профінансованим на безповоротній основі.

Якщо ж біля цього мосту місто Дніпропетровськ має на меті облаштувати територію для реалізації інвестиційного проекту, яка може бути продана комерційному підприємству, то кошти на її облаштування будуть надані у формі кредиту.

Фактично новий інструмент, окрім прагматичної ролі фінансування проектів, які мають давати досить швидку економічну віддачу, матиме важливу виховну та навчальну роль.

По-перше, фінансову підтримку отримують у першу чергу ті, хто є ініціативним та достатньо кваліфікованим, аби підготувати економічно спроможний проект; по-друге, працюючи з українськими фондами, регіональна та місцева влада зможе не тільки оволодіти новим фінансовим інструментом для регіонального розвитку, а й навчитись готувати проекти для отримання коштів із європейських структурних фондів у недалекому майбутньому.

Ураховуючи українські реалії та бюджетне законодавство, фонд регіонального розвитку можна створити як Державний фонд регіонального розвитку, який є складовою частиною спеціального фонду Державного бюджету України і має постійне багаторічне бюджетне призначення.

Фактично українська структура Державного фонду регіонального розвитку поєднала європейський підхід до фінансування заходів та проектів регіонального розвитку через процедури



фонду та відповідає національній традиції використання бюджетних коштів винятково через державних розпорядників відповідно до традиційних процедур та з дотриманням усієї системи державного контролю.

Аби уберегти фонд від лобізму та корупції, законопроектом передбачено цілу низку спеціальних процедур, які практично неможливо обійти. Адже фонд фінансує лише ті проекти, які відповідають певним умовам:

проект, що подається на фінансування з фонду має отримати погодження на рівні координаційної ради розвитку регіону;

дотримання плану заходів з реалізації програми розвитку регіону, яка, в свою чергу, має відповідати державній стратегії регіонального розвитку;

наявність частки фінансування з місцевого бюджету;

узгодження з пріоритетами, визначеними Національною координаційною радою на поточний рік;

перемога на конкурсі проектів.

Особливу увагу приділено процедурі проходження коштів від фонду до виконавця та контролю, який є більш жорсткіший навіть від того, який існує сьогодні для бюджетних коштів, адже до нього долучається контроль з боку Національної координаційної ради.

Ще одним принциповим аспектом законопроекту є запровадження системи спеціальних погоджувальних процедур через ланку консультативно-дорадчих органів, які створюються відповідно до цього закону.

Великою проблемою нинішньої української політичної дійсності є її велика конфліктність. Фактично на національному, регіональному, а подекуди і на місцевому рівнях не існує інструментів для погодження інтересів різних суб'єктів регіональної політики.

Проведення політики відбувається за таким принципом: переможець отримує все, але цей принцип за своєю сутністю є конфліктним. Відсутність поетапних консультацій між владою національного, регіонального та місцевого рівнів, урахування державних, регіональних, місцевих інтересів, інтересів бізнесу, науки та громадськості при підготовці стратегічних ініціатив веде до несприйняття розробленої політики певними її суб'єктами, відтак ефективність таких заходів є низькою.

Розв'язати цю проблему має система спеціально утворених органів – Національної координаційної ради регіонального розвитку та координаційних рад розвитку регіонів, що будуть створені в областях. Саме така модель добре зарекомендувала себе у багатьох європейських країнах.

Якщо ради регіонального розвитку є свого роду політичними органами, де виробляється ідеологія та затверджується стратегія регіонального розвитку, то агенства регіонального розвитку мають стати реальними інститутами, які ведуть повсякденну роботу з пошуку інвесторів для регіону, готують проекти регіонального розвитку, займаються представленням регіону в Україні та за її межами [1].

Фактично Агентство регіонального розвитку (АРР) має стати модератором процесу розвитку регіонів.

На жаль, ні місцева державна адміністрація, ні обласна рада не можуть виступати на ринку регіонального розвитку як мобільні, вільні від бюрократичних процедур, висококваліфіковані та конкурентоспроможні інститути, і це не є їх головним завданням.

Розробляти ідеї та доводити їх до реальних зможуть саме АРР, які будуть створюватись у кожному українському регіоні на засадах приватно-публічного партнерства.

Агентства регіонального розвитку засновуються відповідно Верховною Радою та Радою Міністрів Автономної Республіки Крим, обласними, Київською, Севастопольською міськими радами та відповідними державними адміністраціями. Засновниками агентства регіонального розвитку можуть бути також регіональні торгово-промислові палати, асоціації підприємців, фінансові установи, що діють у відповідному регіоні, регіональні представництва асоціації органів місцевого самоврядування чи асоціації органів місцевого самоврядування відповідного регіону, вищі навчальні заклади та наукові установи регіону [1].

Фактично заснування АРР має стати волею виконавчої влади на рівні регіону при участі у цьому процесі місцевого бізнесу, громадськості, науки. Тільки таким чином вирішення питань регіонального розвитку стане важливим для усіх суб'єктів, що здійснюють економічну діяльність на певній території, а не тільки для виконавчої влади.

АРР утворюватимуться в організаційно-правовій формі установи – окремої юридичної особи з неприбутковим статусом.

Крім пошуку інвесторів, представлення регіону, АРР допомагатиме суб'єктам регіонального розвитку у підготовці проектів, які можуть бути підтримані фондами регіонального розвитку, готуватиме пропозиції щодо поліпшення інвестиційного клімату в регіоні, сприятиме відповідній раді регіонального розвитку, обласній раді та обласній державній адміністрації у підготовці стратегій та програм регіонального розвитку [1].

АРР також здійснюватиме реальний моніторинг регіонального розвитку, виявлятиме проблеми у реалізації програм розвитку та готуватиме пропозиції щодо їх корегування.

Світовий форум регіонального розвитку (грудень 2009 р., Мадейра) був організованим та успішно проведеним не органами виконавчої влади Португалії, а Агентством регіонального розвитку Мадейри, невеликого острова в Атлантиці із 260-тисячним населенням.

Проекти, які презентувались учасниками з різних країн і які мали відношення до регіонального розвитку в цих країнах, також готувались та впроваджувались подібними агентствами.

Слід особливо відзначити презентацію Агентства регіонального розвитку Каталонії (Іспанія), яке реалізує грандіозний проект із просування Каталонії як в Іспанії, так і в світі. Саме АРР висуну-

ло лозунг, який ілюструє його місію: "Інвестуй в Каталонію! Експортуй з Каталонії!". 40 представництв, які має Каталонія по світу завдяки APP, допомагає реалізації цієї місії.

Міжнародний форум на Мадейрі показав, що більшість держав світу уже відмовились від такого "універсального" терміна, як "депресивний регіон" і від практики постійної його бюджетної підтримки. Натомість план дій передбачає як субсидії вирівнювання, так і реальну державну підтримку програм та проектів розвитку цієї проблемної території, які у визначені терміни можуть дати суттєвий ефект [1].

Показники фінансування Державного фонду регіонального розвитку у ЗУ "Про державний бюджет на 2012 рік" [2] не надто високі:

1) сума закладених у бюджеті коштів фонду складає всього 40 % від визначеної Законом – замість майже 2,9 млрд грн (1 % від обсягу доходів загального фонду державного бюджету) було передбачено виділити лише 1,14 млрд грн;

2) існують суттєві ризики невиконання закладених у бюджеті обсягів наповнення фонду, оскільки єдиним джерелом його формування визначено понадпланові надходження від приватизації державного майна.

Такі надходження традиційно вважаються непевним джерелом наповнення бюджету, особливо в умовах кризи, коли вартість об'єктів приватизації є невисокою. Слід враховувати тенденції до різкого зниження прозорості процесів приватизації, через що Державний фонд регіонального розвитку у поточному році виявився частково несформованим. Ще однією проблемою є надходження коштів у фонд наприкінці року, коли їх ефективне використання є вже неможливим.

Інші кошти на потреби регіонів у Держбюджеті-2012 такі:

У 2012 році передбачена лише одна субвенція на потреби регіонів, точніше – на потреби окремих територій: "Субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на здійснення заходів щодо соціально-економічного розвитку окремих територій" – у сумі 1,786 млрд грн.

Абсолютно необ'єктивним є розподіл коштів зазначеної субвенції (табл. 1), який здійснено безпосередньо в додатку № 7 до бюджету. Місцеві бюджети деяких регіонів майже взагалі не отримали коштів (Вінницька, Львівська, Тернопільська, Хмельницька та деякі інші області). Водночас суми, які отримали деякі регіони, непропорційно великі, наприклад Донецька область отримала 32,1 % від загальнодержавного обсягу субвенції, а Одеська область – 17,4 %. Причини такого розподілу субвенції, на погляд автора, є виключно суб'єктивними [3].

Таблиця 1

Розподіл коштів субвенції на соціально-економічний розвиток окремих територій
(у розрізі регіонів)

Регіон	Сума по регіону	%
Бюджети Автономної Республіки Крим	22 300,00	1,2
Бюджети Вінницької області	0,00	0,0
Бюджети Волинської області	16 000,00	0,9
Бюджети Дніпропетровської області	2 000,00	0,1
Бюджети Донецької області	573 463,00	32,1
Бюджети Житомирської області	89 000,00	5,0
Бюджети Закарпатської області	14 000,00	0,8
Бюджети Запорізької області	156 100,00	8,7
Бюджети Івано-Франківської області	57 600,00	3,2
Бюджети Київської області	104 732,00	5,9
Бюджети Кіровоградської області	30 100,00	1,7
Бюджети Луганської області	67 700,00	3,8
Бюджети Львівської області	1 000,00	0,1
Бюджети Миколаївської області	27 800,00	1,6
Бюджети Одеської області	310 200,00	17,4
Бюджети Полтавської області	85 000,00	4,8
Бюджети Рівненської області	5 500,00	0,3
Бюджети Сумської області	22 500,00	1,3
Бюджети Тернопільської області	0,00	0,0
Бюджети Харківської області	52 100,00	2,9
Бюджети Херсонської області	6 000,00	0,3
Бюджети Хмельницької області	0,00	0,0
Бюджети Черкаської області	6 000,00	0,3
Бюджети Чернівецької області	95 300,00	5,3
Бюджети Чернігівської області	41 258,50	2,3
Міський бюджет міста Києва	0,00	0,0
Міський бюджет міста Севастополя	0,00	0,0
Усього	1 785 653,50	100,0



Таким чином, неналежне фінансове та інституційне забезпечення потреб розвитку регіонів вступає у протиріччя із завленими у нормативних документах ідеями про пріоритетність регіональної політики та про наміри реформування системи державного управління регіональним розвитком.

У державному бюджеті поточного року коштів на потреби регіонального розвитку виділено недостатньо, джерела їх формування є ненадійними, а розподіл – незрозумілим, непрозорим та вкрай непропорційним.

Доля новоутвореного Державного фонду регіонального розвитку залишається невідзначеною як з огляду на відсутність правил та процедур його діяльності, так і на сумнівність перспектив його наповнення за рахунок передбачених бюджетом джерел.

Сумнівною виглядає сама спроба утворення фонду у відриві від комплексної реформи усієї системи державного управління регіональним розвитком. Без реформування усіх складових – від системи планувальних документів, механізмів координації, інституційного забезпечення і до моніторингу реалізації політики – фонд може бути малоефективним, а то й перетворитися у черговий механізм "освоєння" бюджетних коштів. Цікавою також є статистика щодо окремих важливих з точки зору визначення депресивності регіонів показників. Перелік показників наведено в табл. 2 [4].

Таблиця 2

Показники депресивності територій

Суб'єкт	Скорочення населення на 1 тис. осіб, січень – вересень 2011 року	ВРП на душу населення, грн, 2010 рік	Податкові надходження на душу населення, 2008 рік	Дохід на особу, грн, 2011 рік
Україна	- 3,7	23 600	4006,1	21 249,5
АРК	- 2,4	16 507	2231,0	17 612,2
Волинська обл.	0,7	13 916	1532,2	16 390,8
Закарпатська обл.	2,7	12 278	1387,9	14 662,9
Донецька обл.	- 6,8	28 986	4286,3	24 622,8
Дніпропетровська обл.	- 4,9	34 709	5698,1	23 724,0
Луганська обл.	- 7,2	19 788	2770,4	20 589,0
Рівненська обл.	2,7	13 785	1683,7	17 040,1
Чернігівська обл.	- 9,3	15 406	2925,6	18 714,1
Чернівецька обл.	0,0	10 939	1347,7	15 634,4
м. Київ	1,7	70 424	19681,0	41 816,7

За цими показниками, якщо брати лише економічну складову, то навіть Чернігівська область не отримує статус депресивної. Але за показником скорочення населення зрозуміло, що в області є серйозні демографічні проблеми, які мають вирішуватись якнайскоріше, оскільки знелюднення означає занепад територій. Ураховуючи прикордонне розміщення більшості районів Чернігівської області, занепад цих територій несе пряму загрозу національній безпеці та цілісності території держави.

Цікавою виглядає також позиція з Донецькою областю, де попри високий економічний розвиток має місце значний темп скорочення населення, що поряд із низьким індексом людського розвитку цієї області також викликає сумнів щодо правильного позиціонування області в економічній системі держави.

Фактично в кожній із українських областей є "проблемні" території, які, на жаль, відповідно до українського законодавства не можуть бути локалізованими, а відтак до них не можуть застосовуватись жодні механізми державної підтримки, які передбачені нормативними актами.

Саме тому сьогодні питання "проблемних територій" потребує детального осмислення для зміни підходів до правового регулювання, заміни способів ідентифікації "депресивності" та державної підтримки, які передбачені Законом України "Про стимулювання розвитку регіонів" [5].

Наук. керівн. Дехтяр Н. А.

Література: 1. Ткачук А. А. Депресивність територій: що це таке і як з ним боротись? [Електронний ресурс] / Ткачук А. А. // Інститут Громадянського суспільства.– Режим доступу : <http://www.csi.org.ua/www/?p=1216>. 2. Про Державний бюджет України на 2012 рік : Закон України від 22.12.2011 року № 4282-VI // Відомості Верховної Ради України від 31.08.2012 р. – 2012. – № 34–35. – С. 1380. 3. Абрам'юк І. Держбюджет-2012: як фінансуватиметься регіональний розвиток [Електронний ресурс] / Абрам'юк І. // Інститут Громадянського суспільства. – Режим доступу : <http://www.csi.org.ua/www/?p=2399>. 4. Державна служба статистики України. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>. 5. Про стимулювання розвитку регіонів : Закон України від 08.09.2005 р. № 2850-IV // Відомості Верховної Ради України від 23.12.2005 р. – 2005. – № 51. 6. Про запровадження оцінки міжрегіональної та внутрішньорегіональної диференціації соціально-економічного розвитку регіонів : Постанова Кабінету Міністрів України від 20.05.2009 р. № 476 // Офіційний вісник України від 29.05.2009 р. – 2009. – № 37. – С. 32.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ

ЛЕЧЕБНОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ МОЛИТВЫ: ПРАВДА ИЛИ ВЫМЫСЕЛ?

Аннотация. Исследовано лечебное воздействие молитвы на организм человека. Рассмотрен вопрос о том, что происходит с человеческой сущностью в момент молитвы и отречения от мирской суеты и собственной гордыни.

Анотація. Досліджено лікувальний вплив молитви на організм людини. Розглянуто питання про те, що відбувається з людською сутністю в момент молитви і зречення від мирської суети і власної гордині.

Annotation. The article is devoted to the scientific study of therapeutic effects of a prayer on the human body, and raises the question of what happens to the human nature at the moment of praying and renouncing worldly vanity and one's own pride.

Ключевые слова: молитва, медитация, грех, реальность, страдания, научные объяснения, истина, верующие люди.

Все религии содержат в себе элемент веры, поскольку религиозная истина не относится к числу тех истин, которые являются доказуемыми, как, например, математическая теорема или научный эксперимент. Однако вера не возникает на пустом месте – она базируется на неких данных, которые для верующего являются убедительными. Среди таких атрибутов особое место всегда занимала молитва, которая в последние десятилетия стала также предметом особого интереса и для науки (не только теологической!).

Медики, социологи, философы, историки и другие ученые подвергают исследованию феномен молитвы. Поднимают вопросы: так что же происходит с человеческой сущностью в момент молитвы и отречения от мирской суеты и собственной гордыни? Какую силу высвобождает в нас молитва и в чем ее природа?

Обратимся к исследованиям в этой области. Интересными являются заключения профессора Ньюберда – ведущего нейрофизиолога университета Томаса Джефферсона, который уже более 10 лет проводит уникальные эксперименты по сканированию мозга людей, погруженных в глубокую молитву [1]. Большинство его экспериментов базируется на "фотографировании" мозга. Эта технология называется "однофотонная эмиссионная компьютерная томография".

Для эксперимента профессор Ньюберд выбрал людей религиозных, которые прибегали к молитве ежедневно на протяжении 15 лет. Это были сестры Францисканского монастыря и тибетские монахи. Перед началом эксперимента ученые вводят участникам внутривенный катетер со слабой радиоактивной жидкостью, которая впоследствии помогает измерить кровоток в мозге. Сначала делались снимки участников в покое, а затем в состоянии медитации и молитвы. Через час, когда молящиеся достигли состояния отрешенности, им в кровь ввели радиоизотопы и начали сканировать работу мозга. После этого сравнили данные томограммы до и во время молитвы. Снимки мозга молящихся поразили ученых. У всех испытуемых молитва просто выключила теменную долю мозга, отвечающую за ориентацию. Это означает, что человек теряет связь с реальностью и выходит за ее пределы [1, с. 41].

Ряд исследователей считает, что молитва является одним из видов медитации. По мнению ученых Санкт-Петербургского университета, это та целительная "информация здоровья", которую каждый человек может вносить в свою информационную структуру самостоятельно [1, с. 52].

В научной литературе все больше бытует мнение, что все болезни даются нам за грехи. Отчасти, это правда, поскольку человек, культивирующий в себе какие-то отрицательные эмоции, например планы мести, не может не болеть. Как говорится, или убей, или прости.

Конечно, лучше не убивать, но, если все время мстить внутри себя, дело непременно закончится психосоматикой. Любой негативный поступок, как склонны считать некоторые исследователи, в том числе и мысль, не проходят для человека бесследно [1 – 3]. Научные эксперименты свидетельствуют, что в области мозга образуется негативный очаг, пагубно сказывающийся на здоровье. Во время молитвы человек уходит от реальности, что приводит к разрушению патологических свя-



зей в мозгу и в организме. Молитва как бы отключает кору мозга, освобождает человека от земных забот. При молитве вырабатывается так называемый уровень "дельта-волн", который наблюдается у младенцев примерно до 5 – 9 месяцев. Недаром в Евангелии сказано: "Будьте как дети, и спасетесь" (Матфей 18:3). Только верить надо по-настоящему, чтобы молитва шла от сердца, из самой глубины души, иначе не будет эффекта.

Почти все священники отмечают, что во время службы теряется "чувство времени". Для человека неверующего выстоять два часа службы в церкви – муки адские. Одна мысль: когда же это кончится? А, например, у коптов – потомков древних египтян – молитва длится пять часов. Митрополит Александрийский Антоний рассказывал: "Когда я начинаю литургию, время и для меня, и для всех присутствующих как будто бы останавливается. Пустыня, 50-градусная жара, я в шерстяном облачении: казалось бы, верная смерть, тем более для пожилого человека. Ничего подобного, пять часов пролетают как одно мгновение" [3, с. 61].

Во многих христианских конфессиях утверждается тезис: "Кто верит – тот спасется". И это не случайно. Известный российский исследователь А. Бомбар доказал, что человек, оказавшийся после кораблекрушения в море, умирает не от того, что нечего есть или пить, не от шторма, а от страха. Ученый проделал над собой эксперимент: целый месяц прожил в океане на плотике без воды и пищи – и выжил благодаря тому, что поборол страх.

Таким образом, именно вера в спасителя помогает победить страх и определенные действия решают будущую судьбу человека [3, с. 64].

Следует признать, что в целом действие молитв на организм человека ученые стали изучать недавно. Раньше бормотание попов считали чепухой. Но первые же научные данные удивили даже закоренелых атеистов.

Весьма интересными в этом плане являются исследования, проводившиеся в Герцогском университете в Дареме (штат Северная Каролина, США) и местном госпитале. Ученые пригласили нескольких монахов, сестер и священников различных конфессий помолиться за 700 пациентов, страдающих различными сердечными недугами. В течение нескольких дней врачи делали заметки о состоянии этих больных, а когда эксперимент завершился, все данные передали экспертам. И вскоре профессор Митчелл Крушофф – организатор исследования – сообщил результаты: у 500 пациентов благодаря молитвам темпы выздоровления увеличились примерно на 93 процента. "Я не знаю, отчего это происходит, – признается профессор. – Но могу предположить, что на работу сердца благотворно влияет концентрация на божественных словах как священников, так и самих больных. Ведь человек, за которого молятся или который молится сам, полностью сосредоточен на общении со Всевышним, и, вероятно, это приводит к нормализации многих процессов в организме, которые нам предстоит еще изучить" [3, с. 67].

Многие исследователи считают, что лечебный эффект молитвы связан с временным отходом от земных забот, признанием их незначительности в сравнении с вечными и незыблемыми ценностями [1; 4]. Например, онкологические больные. Искренне и подолгу читая молитвы, они перестают бояться смерти, обретают оптимизм и уверенность в завтрашнем дне, преодолевают уныние. Все это приводит к вполне объективному росту иммунитета. И если сопротивляемость организма болезни растет, происходит самоизлечение.

Сегодня для разгадки феномена молитвы наука использует новейшие компьютерные технологии, и самые первые шаги в этой области сделали российские ученые. В 1986 году нейрофизиолог В. Слезин впервые записал энцефалограмму мозга молящихся священнослужителей. Сенсационные результаты с восторгом были приняты на мировом психиатрическом симпозиуме, а в Советском Союзе Слезина чуть не уволили с института.

Ему удалось показать, что при молитве фактически исчезает активность мозга, то есть она снижается в десятки раз. Мозг взрослого человека в состоянии бодрствования работает с частотой примерно в 12 Гц. Во время молитвы в лаборатории профессора Слезина электроэнцефалограф зафиксировал активность всего в 3 Гц. Такие показатели были бы характерны, если бы испытуемый был без сознания. Но самым удивительным для ученого стало другое – с этой же частотой, ровно в 3 Гц, работает сознание младенца.

Это послужило основой тому, что в последние годы во всем мире наметилась тенденция к переосмыслению правомерности использования для лечения человека только официально узаконенной медицинской науки и практики.

Опытным путем установлено, что произнесение молитв помогает людям с повышенным кровяным давлением и диабетикам: за несколько минут снижается уровень холестерина в крови и нормализуются обменные процессы. Молиться особенно полезно тем и за тех, кто временами впадает в глубокую депрессию и страдает маниакально-депрессивным психозом. В целом, чем тяжелее заболевание, тем чаще человек обращается за помощью к Богу.

Так, например, ученые теологической семинарии Пасадены и Калифорнийского университета опросили более 400 пациентов, больных шизофренией, тяжелыми формами депрессии и некоторыми другими психическими недугами. И обнаружили, что 80 процентов опрошенных ударились в религию, чтобы справиться с отчаянием, приступами агрессивности или плаксивости [2].

Многие теологи утверждают, что не всякая молитва эффективна, а только та, что услышана Богом. Что это значит?

Как ни странно, но ответ на этот вопрос есть у медиков. По их мнению, молитва, услышанная Богом, – та, что пусть и на короткое время, но полностью отстраняет нас от земной жизни. Как

выяснили ученые, это выражается в исчезновении или уменьшении быстрых корковых ритмов биотоков. И чем значительнее это уменьшение, тем глубже молитвенное погружение [2].

История свидетельствует, что святые мученики благодаря молитвам и вере в Бога терпели страшные боли и жестокие мучения. Амвросий Оптинский страдал невероятно тяжелыми недугами, от которых, по мнению врачей, он бы умер через полчаса, будь он обычным человеком. Старец же прожил 79 лет. Да еще и умудрялся веселить проходящих к нему. Несмотря на постоянную боль, он был жизнерадостен и давал людям наставления в такой простой и шуточной форме, что они легко и навсегда запоминались. Л. Толстой после беседы со старцем сказал: "Этот Амвросий совсем святой человек. Поговорил с ним, и легко стало у меня на душе, почувствовал близость Бога" [5].

Кембриджские ученые попытались изучить этот феномен – каким образом молитва, медитация и вера в Бога облегчают страдания.

В Центре изучения мозга исследователи собрали двадцать глубоко верующих людей и столько же атеистов. Каждому из участников эксперимента с внешней стороны ладони закрепили электроды и пустили по ним небольшие разряды электрического тока. Во время испытания верующим предложили смотреть на икону Иисуса Христа, атеистам – на картину Гогена "Мельница". За те 20 минут, что длился эксперимент, каждый испытуемый получил двадцать электрических разрядов. Но восприняли их все по-разному.

Те, кто смотрел на лик Христа, чувствовали себя в полной безопасности и не волновались, потому что были уверены, что о них позаботится Господь. При этом датчики показали, что они чувствовали боль на 15 % меньше, чем те, кто лицезрел картину Гогена. Прибор, сканирующий работу мозга, показал, что у верующих озарялась правая передняя часть мозга, что указывало на включение нейронной активности модуляции боли.

Иными словами, они сами своим настроением подавляли и уменьшали боль. А вот у атеистов подобной мозговой реакции не было [2].

Таким образом, ученые зафиксировали, что у верующих людей во время молитвы уменьшается уровень стресса, нормализуется давление, исчезают боли в сердце. Результат – они меньше болеют и дольше живут.

О чудодейственном эффекте молитвы могут свидетельствовать и другие факты. Так, выяснилось, что молитва убивает зловредные бактерии не только в человеческом организме, но и в воде. Петербургский инженер-электрофизик из лаборатории медико-биологических технологий "НИИ промышленной и морской медицины" А. Малаховская, член союза "Православные ученые России", уже десять лет изучает свойства, казалось бы, ненаучных явлений: силу крестного знамения, слова Божьего и целебные свойства святой воды. Вот что она рассказывает: "Я проверила действие молитвы "Отче наш" и православного крестного знамения на патогенные бактерии. Для исследования были взяты пробы вод из различных водоемов: колодцев, рек, озер, в которых содержались кишечная палочка и золотистый стафилококк. Оказалось, что если прочесть молитву "Отче наш" и осенить культуру крестным знаменем, то количество вредных бактерий уменьшается почти в сто раз" [3, с. 21].

Открытие, доказывающее силу молитвы, сделал руководитель лаборатории нейропсихологии Санкт-Петербургского психоневрологического научно-исследовательского института им. В. М. Бехтерева, профессор В. Слезин [2].

Во время молитвы священников Александро-Невской лавры ученым удалось зафиксировать, что биоэлектрическая активность мозга претерпевает несколько этапов изменения, но заключительный этап этих изменений, по оценке молящихся, совпадает с периодом наиболее глубокого погружения в состояние молитвы. В этот период наблюдалось отчетливое подавление высокочастотных ритмов биотоков мозга. Сохранившиеся биопотенциалы имели столь малую амплитуду, что приближались к простой линии, то есть свидетельствовали о практически полном выключении коры мозга. При этих столь значительных изменениях характера ЭЭГ не отмечалось никаких отклонений от нормы в активности биотоков, в частности, не возникали какие-либо проявления, присущие судорожным припадкам. Возвращение молящихся в обычное состояние сознания сопровождалось быстрым восстановлением исходной фоновой картины, имевшей место до начала молитвы. По окончании обследования всеми молившимися было отмечено, что они сохраняли нормальный уровень чувственного восприятия и не испытывали каких-либо нарушений внимания и памяти, то есть полностью сохраняли сознание [2].

И все-таки, почему молитва имеет непосредственное воздействие на мозг? Возможно, как считают исследователи, следует согласиться с тем, что наша речь состоит из определенного спектрального состава, набора определенных частот, их комбинаций и амплитуд. На этом и построена молитва, имеющая много общего с музыкой и медитацией [1, с. 59–63].

Итак, вся наша жизнь сосредотачивается вокруг нас самих, ищем ли мы Бога в душе, место в жизни или положение в обществе. Мы не на секунду не можем забыть о себе, о своих проблемах, потребностях, желаниях. Трудно даже осознать, но есть такие люди, которые отрекаются от собственного я, беспрестанно и бескорыстно молятся за других. Их молитвы обретают реальную и действенную силу. И делают это потому, что по мнению верующих, молитва обладает чудодейственной силой. Их вера основана на тысячелетнем религиозном опыте человечества.

Сегодня научные объяснения феномена молитвы пытаются найти ученые в разных странах мира. Исследования показали, что есть сильная связь между молитвой и тем, что происходит в



этот момент в человеческом мозге. Видимо, мы все еще находимся лишь на заре научного знания. Истинная наука давно уже признала, что область исследованного – это почти ничто в сравнении с областью неисследованного.

Научн. рук. Пальм Н. Д.

Литература: 1. Тихоплав В. Ю. Наше духовное исцеление / Тихоплав В. Ю., Тихоплав Т. С., Лапис Т. А. – СПб. : НД "ВЕСЬ", 2003. – 136 с. 2. Кузина С. Ученые пытаются понять, почему помогает молитва / Кузина С. // Комсомольская правда. – 2008. – 28 января. 3. Правоторова Т. Исцеление молитвой / Т. Правоторова // Наука и религия. – 2000. – № 1. – С. 14–15. 4. Кириллов В. Болезнь, время и моральный кризис может остановить молитва / Кириллов В. // Аргументы и Факты. – 2002. – 18 апреля. 5. Молитва с точки зрения науки – феномен молитвы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.anubis-sub.ru "исцелительная" информация здоровья".

Бородина А. С.

УДК 117.72(477)

Магистр 2 года обучения
финансового факультета ХНЭУ

РАЗВИТИЕ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ УКРАИНЕ

Аннотация. Рассмотрены особенности развития благотворительности в современной Украине. Особое внимание уделено отношению населения к феномену благотворительности. Отмечено, что благотворительная деятельность имеет глубокие исторические корни в Украине, но в наши дни не существует объективных благоприятных условий для ее развития.

Анотація. Розглянуто особливості розвитку благодійності в сучасній Україні. Особливу увагу приділено ставленню населення до феномена благодійності. Зазначено, що благодійна діяльність має глибокі історичні корені в Україні, але в наші дні не існує об'єктивних сприятливих умов для її розвитку.

Annotation. The article deals with the special features of the development of charity in modern Ukraine. Special attention is paid to the attitude of the people toward the phenomenon of charity. The author claims that the charity has deep historical roots in Ukraine, but nowadays there are no objective conditions for its development.

Ключевые слова: благотворительность, благотворительные организации, филантропия.

Явление благотворительности в нашей культуре известно с давних времен. Корни этого явления можно проследить с Киевской Руси, в христианской вере и казацком братстве. Однако в последние несколько лет благотворительность в Украине вышла на новый уровень, во многом избавившись от хаотичности и получив больше системности и спланированности.

Благотворительность представляет собой добровольное бескорыстное пожертвование физических и юридических лиц для предоставления получателям материальной, финансовой, организационной и другой благотворительной помощи [1]. Это явление можно считать феноменом в связи с тем, что альтруистическое поведение человека, оказывающего благотворительную помощь, не вписывается в классическую модель экономической деятельности. Благотворитель занимается филантропической деятельностью бескорыстно и, соответственно, не получает от нее выгоды. Тем не менее во многих странах масштабы благотворительной помощи растут из года в год.

Например, в 2011 году в "Рейтинге благотворительности" [2] в первую пятерку вошли страны с развитой экономикой: США, Ирландия, Австралия, Новая Зеландия и Великобритания. Таким образом, получается, что благотворительность больше развита именно в благополучных странах, а не в тех, которые находятся в бедственном положении. Что касается Украины, то она в рейтинге занимает 105 строку из 153. По статистике, не более четверти населения оказывают благотворительную помощь хотя бы раз в год, и всего 7 % занимаются ей регулярно (раз в месяц) [3].

Согласно проведенным среди украинцев опросам, наиболее приоритетными направлениями для благотворительности являются: детские дома (64 %), бесприютные дети (62 %), дети-инвалиды (58 %), пожилые люди и дома престарелых (42 %), люди с тяжелыми заболеваниями (37 %),

© Бородина А. С., 2013

малообеспеченные семьи (32 %) и взрослые инвалиды (26 %) [3]. Далее в рейтинге приоритетных направлений благотворительности идут развитие охраны здоровья, защита прав человека, а также прав животных, помощь одаренной молодежи, защита окружающей среды, церковь и др.

Также исследования позволили выявить направления, по которым респонденты непосредственно проявляли помощь. В результате оказалось, что мнение людей относительно наиболее нуждающихся в помощи направлений не совпадает с тем, по каким направлениям они реально предоставляли свою помощь. Так, в 2011 году 40 % населения проявляли благотворительность, подавая милостыню на улице, 33 % – помогая бесприютным детям, 30 % – жертвуя церкви, 29 % – помогая пожилым людям, нуждающимся в такой помощи [3]. Таким образом, большая часть населения, осуществляя благотворительную деятельность, совершает непродуманный выбор, не осознавая того, кому эта помощь действительно необходима. В Украине действует более 30 благотворительных организаций, однако о том, как и кому предложить свою помощь, знают немногие.

Кроме того, за 2011 год был опубликован список главных частных филантропов Украины, то есть людей, которые пожертвовали на благотворительные нужды наибольшие суммы денег. Список возглавил Ринат Ахметов, затративший на благотворительность около 222,7 млн грн. Также в первую пятерку вошли Виктор Пинчук, Александр Фельдман, Дмитрий Фирташ и Петр Порошенко [4]. Наиболее популярными сферами вложений лидеров украинской благотворительности стали образование, здравоохранение и культура. При этом филантропы чаще руководствуются спонтанным желанием помочь, чем рациональными оценками того, где их помощь может быть максимально полезной. Одним из движущих факторов для них становится желание улучшить собственный имидж.

Существует несколько проблем, сдерживающих развитие благотворительной активности в Украине. Одной из них эксперты называют несовершенство законодательного и нормативного регулирования, которое замедляет это развитие [3]. Также имеет место заангажированность СМИ, не всегда объективно оценивающих и освещающих деятельность или бездействие некоторых организаций. И одной из главных причин недостаточной распространенности благотворительности в Украине можно назвать недоверие людей, которое в особенности касается благотворительных фондов. В сознании украинских граждан такие фонды чаще призваны помогать своим владельцам в "отмывании" денег и оптимизации налогообложения. Многие считают благотворительные фонды жульническими организациями, а их учредителей – мошенниками, желающими повысить свою популярность за счет полезных акций. Стоит также упомянуть отношение к спонсорству в Украине, которое скорее можно охарактеризовать как негативное. Считается, что действия, приносящие спонсору материальную отдачу в какой-либо форме, не могут считаться благотворительностью, а милостыня не должна быть публичной [5].

Таким образом, глобальные масштабы благотворительной деятельности постоянно расширяются, однако в Украине ее развитие проходит не так быстро из-за настороженного отношения украинцев к ее организаторам. Поэтому уже сейчас усилия благотворительных и волонтерских организаций направлены на то, чтобы помочь осознать населению всю важность и актуальность участия в благотворительности.

Научн. рук. Потоцкая Ю. И.

Литература: 1. Про благодійництво та благодійні організації : Закон України № 531/97-ВР від 16.09.1997 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua>. 2. World Giving Index 2011: A global view of giving trends [Electronic resource] / Charities Aid Foundation. – Access mode : <https://www.cafonline.org/>. 3. Стан благодійності в Україні – 2011 : річний звіт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vboabu.org.ua/>. 4. Искусство требует жертвований. Главные филантропы Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступу : <http://korrespondent.net/>. 5. Кузина О. Благотворительность в России как социальный институт [Электронный ресурс] / О. Кузина. – Режим доступу : http://www.hse.ru/data/007/979/1224/Kuzina_8_04_08.doc.

УДК [330.59:364.662] (477)

Бачинская А. Ю.

Магистр 2 года обучения
финансового факультета ХНЭУ

ПРОБЛЕМА ПРЕОДОЛЕНИЯ БЕДНОСТИ В УКРАИНЕ

Аннотация. Рассмотрена бедность как негативное социальное явление в современной Украине. Изучены социально-экономические и социально-культурные аспекты данной проблемы, исследованы причины, последствия бедности и меры по ее преодолению.

© Бачинская А. Ю., 2013



Анотація. Розглянуто бідність як негативне соціальне явище в сучасній Україні. Вивчено соціально-економічні та соціально-культурні аспекти даної проблеми, досліджено причини, наслідки бідності та заходи щодо її подолання.

Annotation. The article investigates poverty as a negative social phenomenon in modern Ukraine. The author examines the socioeconomic and sociocultural aspects of this problem, considers the causes and consequences of poverty and measures to overcome it.

Ключевые слова: проблема бедности, субкультура бедных, социальная политика.

Исследование проблемы бедности и уровня жизни населения в современной Украине приобретает все большее значение. Необходимо выявление социально уязвимых групп населения и разработка эффективно действующей социальной политики. Среди ученых, которые исследовали проблемы глубокой дифференциации в доходах населения, распространения бедности и снижения жизненного уровня населения в Украине, можно выделить Бабака И. М., Гвелесиани А. Г., Гейца В. М., Либанову Е. М., Новикову О. Ф. и др.

В работах этих ученых исследуются как методические подходы к определению бедности, так и особенности и последствия ее проявления в Украине. Несмотря на большое значение работ отечественных исследователей, следует отметить, что проблема бедности в Украине требует глубокого и всестороннего изучения. Также в четкой систематизации нуждаются меры государственного регулирования современной системы распределения благ.

Бедность как социальное явление характеризуется отсутствием необходимых материальных средств для того, чтобы соответствовать достаточным нормам жизни, например, невозможностью прокормить свою семью, дать образование детям или обеспечить семью качественным медицинским обслуживанием.

ООН отмечает четыре основные проявления бедности: короткая продолжительность жизни; низкая профессионально-образовательная подготовка, отсутствие необходимой базы для нормальной жизни: чистой питьевой воды, медицинских услуг, качественного питания; изолированность от общественной жизни [1].

Под бедностью в широком смысле слова мы понимаем несоответствие между достигнутым обществом средним уровнем удовлетворения потребностей и возможностями их удовлетворения в отдельных социальных группах, слоях населения. Она характеризуется нарушением (или разрывом) социальных связей, существенным ограничением потребления основных жизненных благ, а также неразвитостью самих потребностей, стремлением удовлетворять материальные потребности в ущерб духовным и социальным. Это приводит не только к низкой материальной обеспеченности определенных групп людей, но и к изменению их системы ценностей, к формированию особой культуры (субкультуры бедности), жизненного стиля, который диссонирует с общепринятым образом жизни и вызывает угрозу для нормального функционирования последнего. То есть субкультура бедных может выступать как фактор дестабилизации жизни общества.

В свою очередь, отсутствие развитых, сформированных потребностей, низкие социальные стандарты могут быть одной из причин бедности. Жизнь в плохих условиях становится привычкой, которая трансформирует психологическое восприятие человеком реальности [2].

Проблема бедности всегда связана с социальными формами отчуждения: отчуждением человека от человека (от общества), от предпосылок и результатов труда, от процесса труда. Возникновение бедности обусловлено рядом таких экономических причин, как рост безработицы, низкий уровень оплаты труда и пенсионного обеспечения, задолженность по выплатам заработной платы.

Безработица – один из основных факторов появления бедности. Создание новых рабочих мест, обеспечение подготовки, переподготовки и повышения квалификации трудоспособного населения может значительно уменьшить уровень бедности. Однако некоторая часть безработных на самом деле не является бедной, потому что она уже успела приспособиться к современным экономическим условиям и нашла себе источники заработка за пределами зарегистрированного сектора экономики.

Также бедность связана с существованием таких категорий людей, которые не могут зарабатывать в силу возраста или состояния здоровья.

Сегодня проблема бедности в Украине затрагивает очень широкие круги общества, в том числе интеллигенцию, квалифицированных рабочих. В связи с тем, что для детей из семей, пополняющих низший класс, качественное образование становится недоступным, проблема бедности приобретает в определенной степени наследственный характер.

В Украине начинает формироваться хроническая бедность. Результатом этого может стать бедность последующих поколений в силу невозможности получить надлежащую профессионально-образовательную подготовку, что приведет в будущем к их низкой конкурентоспособности на рынке труда.

Последствиями бедности в Украине является низкий уровень рождаемости, ухудшение здоровья населения, массовый отток экономически активного населения за границу.

Бедность как явление социально-экономического характера оказывает негативное воздействие и в краткосрочной, и в долгосрочной перспективе на самые разные сферы общественной жизни. Увеличение масштабов и глубины бедности непосредственно влияет на динамику экономического развития Украины, уровень ее конкурентоспособности в глобальной экономической среде.



К важнейшим потребностям, которые необходимо обеспечить в рамках борьбы с бедностью в стране, относятся следующие: возможность вести здоровый образ жизни, качественное медицинское обслуживание, доступность качественного образования, достойные бытовые условия жизни людей, доступ к занятости в соответствии с приобретенным образованием и квалификацией. При этом необходимо отметить, что даже люди с одинаковым доходом могут иметь разные возможности для обеспечения основных потребностей жизни. Так, жители малых населенных пунктов имеют меньший доступ к получению качественного образования, медицинского обслуживания, коммунально-бытовых услуг, чем жители крупных городов.

Проблему преодоления бедности в нашей стране необходимо решать посредством реализации следующих важнейших направлений: повышение занятости населения и развитие рынка труда, повышение уровня доходов от трудовой деятельности, внедрение целесообразных страховых принципов социальной защиты работников, улучшение жилищных условий социально уязвимых слоев населения, совершенствование системы социального законодательства, эффективное использование бюджетных средств и средств специальных внебюджетных фондов, реализация программы привлечения международных инвестиций и грантов, осуществление мониторинга реализации стратегических направлений преодоления бедности. Необходимы комплексные подходы к решению этой проблемы, которые должны быть направлены на уменьшение глубины бедности среди всех слоев населения.

Конечно, бедность невозможно совершенно избежать или полностью преодолеть. Главное, что можно сделать, чтобы бедность не стала проблемой, это усилить контроль над ней, обеспечить необходимые меры регулирования со стороны государственных органов власти.

Научн. рук. Потоцкая Ю. И.

Литература: 1. Вербицька Г. Л. Проблеми бідності та рівня життя населення України / Г. Л. Вербицька // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : [збірник наукових праць] // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2010. – № 691. – С. 305–309. 2. Павелко М. В. Проблеми подолання бідності в Україні [Електронний ресурс] / Павелко М. В., Павлюк В. І. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/5_PNW_2010/Economics/58065.doc.htm.

УДК 177.9:330.16

Ганічева-Кіяшко В. О.

Магістр 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ

ЕКОНОМІЧНА СПРАВЕДЛИВІСТЬ. МЕТОДИ ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСПРАВЕДЛИВОСТІ В СУСПІЛЬСТВІ

Анотація. Розглянуто проблему економічної справедливості та несправедливості. Проаналізовано різні шляхи визначення ступеня економічної несправедливості в суспільстві, у тому числі методи М. Лоренца та К. Джині.

Аннотация. Рассмотрена проблема экономической справедливости и несправедливости. Проанализированы различные пути определения степени экономической несправедливости в обществе, в том числе методы М. Лоренца и К. Джини.

Annotation. The article is devoted to the problem of economic justice and injustice. The various ways of determining the degree of economic injustice in society including the methods of M. Lorenz and K. Gini are discussed.

Ключові слова: економічна справедливість, крива Лоренца, індекс Джині.

© Ганічева-Кіяшко В. О., 2013



Поняття "справедливість" належить до широкого спектру відносин в економічній, політичній і правовій сферах.

Це поняття є дуже давнім, воно має глибоке коріння у первісно-родовій культурі, коли відносна справедливість була законом життя. П. Лафарг вважав, що поняття "справедливість" склалося внаслідок приборкання "хапального інстинкту" [1]. Також він вказував, що "людські корені поняття справедливості є пристрасно до помсти і почуттям рівності" [2].

Разом із тим ще з часів Сократа існує ідея *моральної природи* справедливості. Вона бачиться глибоко укоріненою в міжособистісних відносинах. Отже, категорія справедливості є одним із фундаментальних *принципів* виміру моральності суспільних та міжособистісних відносин. Дія принципу справедливості у вигляді належної оцінки моральних чеснот особистості надихає її. І навпаки, несправедливість породжує відчуття безпорадності перед життям та спричиняє руйнування моральності відносин.

Виникнення майнової нерівності руйнує первинні уявлення про справедливість. Це поняття значно ускладнюється, хоча в буденній свідомості донині зберігається уявлення про справедливість як майнову рівність. Аморалізм ситуації майнової нерівності полягає у визнанні несправедливості як норми соціальних відносин. Новою умовою дотримання справедливості стає закон, а моральна складова відходить на другий план.

Певний час панувала думка, що "людське" (моральне) й "економічне" несумісні. А. Сміт першим спробував пояснити економічні відносини між людьми з урахуванням особливостей їхньої природи [3].

Сміт присвятив багато роздумів поняттям соціальної та економічної справедливості. Він розрізняв ці поняття і дійшов висновку, що найбільш справедливий соціальний устрій може бути забезпечений там, де буде надано право кожному вільно конкурувати своїм вмінням і капіталом з умінням і капіталом іншої особи або груп осіб. На його думку, саме така справедливість служить міцним фундаментом для громадянського суспільства. Сміт довів, що в основі економічних механізмів розвитку лежить прагнення до власної вигоди: людина переслідує власні цілі, але при цьому вона змушена робити те, що потрібно суспільству в цілому [4].

Бажання справедливості є постійною основою політичних, соціальних і економічних процесів у суспільстві, рушійною силою його розвитку. Але соціальне життя базується на таких суперечливих рисах людини, як стремління до добробуту і дух суперництва, природний егоїзм і схильність до обману, жадоба справедливості і почуття власності.

Економічна несправедливість відіграє не тільки негативну роль, але є, перш за все, рушійною силою сучасного суспільства. Одним із головних факторів економічного прогресу людства слід, безумовно, вважати стремління до зростання власного добробуту.

В економічній реальності несправедливість виникає на підставі нерівності доходів населення. Існують різні методи визначення ступеня економічної нерівності як прояву економічної несправедливості.

Крива Лоренца показує ступінь нерівності доходів сімей. "Частка сімей" розташована на осі абсцис, а "частка доходу" – на осі ординат. Теоретично абсолютно рівний розподіл доходів, якого не існує в дійсності, представлено бісектрисою ОЕ. У будь-якій її точці даний процент сімей, наприклад 20, отримують відповідний процент доходу – 20. Фактичний розподіл доходу представлено кривою. Чим більший розрив між лінією абсолютної рівності доходів і кривою Лоренца, тим більший ступінь нерівності доходів [5].

Криві Лоренца відображують соціальну політику вирівнювання доходів, яка проводиться державою за допомогою оподаткування та різноманітних програм. Прогресивна податкова система вимагає стягування більш високого податку з більш високих доходів. Унаслідок здійснення різних соціальних програм збільшуються доходи найменш забезпечених верств населення. На основі відповідних даних можна побудувати криві Лоренца, які відображують розподіл доходів до виплати податків, після їхньої сплати, після отримання виплат за соціальними програмами.

Для практичних розрахунків розподілу доходів використовують кілька показників: коефіцієнт Джині, індекс Гувера, доцільний коефіцієнт.

Індекс Джині, запропонований італійським економістом Коррадо Джині, розраховують на основі кривої Лоренца. Чим більш опуклою буде крива Лоренца, чим більш нерівномірним буде розподіл, тим більшим буде коефіцієнт Джині. При абсолютній нерівності коефіцієнт дорівнюватиме 1 [6]. І навпаки, при абсолютній рівності коефіцієнт дорівнює нулю. Таким чином, коефіцієнт Джині приймає значення від 0 до 1 (для зручності його публікують від 0 до 100).

Індекс Гувера (або індекс Робін Гуда) – це та частина загального доходу суспільства, яку необхідно перерозподілити, щоб досягти рівності. Тобто скільки потрібно забрати у багатшої половини суспільства і віддати біднішій половині. Графічно він представляє найдовший вертикальний відрізок, що з'єднує фактичну криву Лоренца з лінією рівності [6].

Доцільний коефіцієнт – відношення доходів 10 % найбагатших громадян до доходів 10 % найбідніших громадян. У Японії, наприклад, доцільний коефіцієнт становить 4,5; для країн Євро-союзу він дорівнює приблизно 6 – 8. В Україні за різними оцінками він може дорівнювати від 40 до 70.

Сучасні розвинуті держави приділяють багато уваги проблемі економічної справедливості. Однак, визнаючи важливість цього питання, його не можна абсолютизувати. Треба зазначити, що



навіть досягнення повної економічної справедливості, саме собою не зробить людей щасливими. Якщо людина, маючи певні задатки, не реалізує себе, для неї економічна рівність та справедливість втрачає значення.

Наук. керівн. Потоцька Ю. І.

Література: 1. Категорія "справедливість" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.info-library.com.ua/books-text-8994.html>. 2. Справедливість як принцип моралі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ebk.net.ua/Book/synopsis/etika/part1/001.htm>. 3. Людина в соціальній економіці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://library.if.ua/book/73/5321.html>. 4. Мікроекономічний погляд на економічну справедливість [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zhukowsky-stas.livejournal.com/22545.html>. 5. Крива Лоренса [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pro-groshi.info/content/kryva-lorentsa>. 6. Економічна теорія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.ws/1680102838139/politekonomiya/kriva_lorentsa.

УДК 330.111.62:330.8

Добровольский А. П.

Магістр 2 года обучения
финансового факультета ХНЭУ

ПРОБЛЕМА СОБСТВЕННОСТИ В ФИЛОСОФСКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ АНАРХИСТОВ

Аннотация. Рассмотрена специфика понимания проблемы собственности в разных направлениях философии анархизма. Уделено внимание анархо-индивидуализму, который защищает целесообразность частной собственности.

Анотация. Розглянуто специфіку розуміння проблеми власності в різних напрямках філософії анархізму. Приділено увагу анархо-індивідуалізму, який захищає доцільність приватної власності.

Annotation. The article deals with the specific understanding of property in different anarchist schools of thought. In particular attention is paid to the anarcho-individualism, which protects the expediency of private property.

Ключевые слова: собственность, анархизм, либертарианство.

Анархизм как политическая философия содержит в себе теории и взгляды, которые подразумевают ликвидацию всякого принудительного управления и власти человека над человеком. В первую очередь, анархизм отрицает целесообразность государственной власти.

Современный анархизм возник на базе мысли эпохи Просвещения. Первым теоретиком анархизма считают Уильяма Годвина (1756 – 1836), хотя термин "анархизм" им еще не употреблялся. В 1793 году Годвин опубликовал труд "Исследование политической справедливости и ее влияния на общественную нравственность", где в главе "О собственности" он фактически изложил теорию социализма без правительства, то есть анархизма [1].

В разделе "Изображение истинной системы собственности" Годвин отметил: "Наконец, системе принуждения и наказания будет положен предел в ту эпоху, в которую право собственности будет основано на справедливых началах" [2]. Годвин писал о том, что "накопление собственности втаптывает в грязь мыслительные способности, оно глушит искры дарования и погружает большую часть человечества в низкие заботы, помимо того, что оно лишает богатых...самых благодетельных и целесообразных побуждений к действию", чем показывал свою неприязнь к частной собственности.

В разделе "Способ установления истинной системы собственности" Годвин писал: "Никакое воображение не может дать полное представление о том умственном развитии и спокойной добродетели, которые наступят, когда собственность будет установлена на естественных основаниях" [2].

© Добровольский А. П., 2013



Также в приложении "Об уничтожении правительства" он говорил: "С каким восторгом должен каждый хорошо осведомленный доброжелатель человеческого рода предвкушать то счастливое время, когда уничтожится политическая власть, этот грубый механизм, служивший вековой причиной человеческих пороков; с самой сущностью власти ... неразрывно связано всякое зло, и оно не может быть устранено иначе, как путем полного ее уничтожения!", – что демонстрирует его анархические взгляды [2]. Таким образом, Годвин отрицал как государственную, так и частную собственность.

Первым представителем либертарианства, открыто назвавшим себя анархистом, был Пьер Жозеф Прудон, по праву считающийся подлинным теоретиком и основателем современной анархистской традиции. Его взгляды относительно собственности изложены в произведении "Что такое собственность? Или исследование о принципе права и власти" [3, с. 196–202].

Прудон полагал, что "на основе собственности невозможно никакое правительство, никакое общественное хозяйство, никакая администрация". Однако он был автором лозунга "Уничтожьте собственность и сохраните владение!", позиционируя себя как противник не только капитализма, но и коммунизма [3].

И Годвин У., и Прудон П. Ж. выступали против капитализма и собственности на средства производства. Однако, исходя из лозунга Прудона, можно отметить, что анархизм не всегда носит прокоммунистический и антирыночный характер.

В дальнейшем не все анархисты выступали против частной собственности [4]. Необходимо отметить, что взгляды на этот вопрос варьируются в зависимости от направлений данного течения.

Так, *анархо-индивидуализм* подчеркивает, что человек и его воля приоритетны перед любыми видами внешних обуславливающих факторов, таких, как коллективы, общества, традиции и идеологические системы. Это направление поддерживает идею собственности, которая удерживается индивидом для себя, является частной [5, с. 314].

Мютюзелизм базируется на взаимности, свободе ассоциаций, добровольном контракте, федерализме, а также кредитах и денежной реформе. Ретроспективно мютюзелизм иногда характеризовался как экономический индивидуализм, но при этом также и как идеологически промежуточный между индивидуализмом и коллективистскими формами анархизма. Отношение к собственности схоже со взглядами Прудона П. Ж.: приветствуется коллективная собственность, а другие ее виды, в большинстве случаев, отрицаются [6, с. 11].

Социальный анархизм видит "свободу личности как концептуально связанную с социальным равенством и подчеркивает общественное объединение и взаимопомощь" [7]. Социальный анархизм отвергает важность частной собственности, усматривая в ней источник социального неравенства.

Среди других существующих течений можно выделить различные подвиды анархо-индивидуализма (анархо-капитализм, эгоизм Макса Штирнера) и социального анархизма (анархо-коммунизм, анархо-синдикализм, анархо-коллективизм), а также некоторые узкие течения, такие, как анархо-феминизм, зеленый анархизм, инфоанархизм, криптоанархизм, национал-анархизм, постлефтизм и др., взгляды на собственность которых в определенной степени совпадают с более широконаправленными течениями.

В таблице, приведенной ниже, указаны направления анархизма, виды собственности и отношение к ним.

Таблица

Отношение к видам собственности в различных направлениях анархизма

Направление анархизма	Виды собственности			
	частная	государственная	коммунальная	коллективная
Анархо-индивидуализм	не отрицается	отрицается анархизмом в целом	отрицается	отрицается
Мютюзелизм	отрицается		отрицается	не отрицается
Социальный анархизм	отрицается		не отрицается	не отрицается

Мы видим, что выделяются три точки зрения на собственность: направления анархо-индивидуализма поддерживают исключительно частную собственность, течения социального анархизма – коммунальную и коллективную. Мютюзелизм, который служит, в некотором роде, идеологически промежуточным между индивидуализмом и коллективистскими формами анархизма, поддерживает исключительно коллективную собственность.

Говоря в общем, автору представляется, что стремление теоретиков анархизма к некому идеалу, к некому совершенному обществу, теоретически способно вывести социум на несколько иную, более развитую ступень развития. Анархическое состояние общества, по мнению автора, со временем может способствовать всестороннему развитию человеческой сознательности. Не имея государства, постоянно диктующего, кто и как должен жить, люди в большинстве своем начинают самоорганизовываться. Этот вынужденный шаг к самостоятельности ведет к развитию интеллектуальному, физическому и духовному. Лишаясь своего "хозяина" в лице государства, человек может не понимать, что он свободен, так как для него это давно перестало быть осознанной необходимостью. Изначально это может иметь самые разные последствия, в большинстве своем



негативные: неспособность выжить, приспособиться, попытка податься в криминал и многие другие. Однако, возможно, в следующем или через несколько поколений люди будут более развитыми во всех отношениях, свободными, думающими и способными сами организовать свою жизнь так, как они считают нужным, без вмешательства внешних сил в лице государства. Однако это не устранил проблемы собственности, тесно связанной с проблемой свободы человека, его автономии и самостоятельности.

Так или иначе каждая эпоха видит собственность по-своему. Важно лишь то, чьи идеи будут иметь наибольшее влияние на людей в конкретный исторический период. Победа той или иной точки зрения может привести к ликвидации некоторых видов собственности либо даже государства как такового.

Научн. рук. Потоцкая Ю. И.

Литература: 1. Кропоткин П. А. Современная наука и анархия [Электронный ресурс] / П. А. Кропоткин. – Режим доступа : <http://avtonom.org/old/index.php?nid=1010>. 2. Godwin W. An Enquiry Concerning Political Justice [Electronic resource] / W. Godwin. – Access mode : http://oll.libertyfund.org/?option=com_staticxt&staticfile=show.php%3Ftitle=236&chapter=40543&layout=html&Itemid=27. 3. Прудон П. Ж. Что такое собственность? / П. Ж. Прудон. – М. : Республика, 1998. – 367 с. 4. Кропоткин П. А. Что такое анархия? [Электронный ресурс] / П. А. Кропоткин. – Режим доступа : <http://avtonom.org/old/index.php?nid=1013>. 5. Freedon M. Ideologies and Political Theory: A Conceptual Approach / M. Freedon. – Oxford University Press, 1998. – 608 p. 6. Blackwell Encyclopaedia of Political Thought / Blackwell Publishing, 1991. – 584 p. 7. Suissa J. Anarchism, Utopias and Philosophy of Education [Electronic resource] / J. Suissa. – Access mode : <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/1467-9752.00249/abstract>. 8. Неттлау М. Очерки по истории анархических идей [Электронный ресурс] / М. Неттлау. – Режим доступа : <http://avtonom.org/old/lib/theory/nettlau/history.html?q=lib/theory/nettlau/history.html>. 9. Philip M. William Godwin entry in the Stanford Encyclopedia of Philosophy [Electronic resource] / M. Philip. – Access mode : <http://plato.stanford.edu/entries/godwin/>.

УДК 336.743 (477)

Пошита А. М.

Магістр 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ

РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ НА МІЖБАНКІВСЬКОМУ ВАЛЮТНОМУ РИНКУ

Анотация. Розглянуто потребу безпосередньої участі Національного банку України в регулюванні міжбанківського валютного ринку, що викликана необхідністю організації та контролю валютних відносин в економіці перехідного періоду.

Аннотация. Рассмотрена потребность непосредственного участия Национального банка Украины в регулировании межбанковского валютного рынка, вызванная необходимостью организации и контроля валютных отношений в экономике переходного периода.

Annotation. The article describes the need for the direct participation of the National Bank of Ukraine in the regulation of inter-bank foreign exchange market, which led to the organization and control of foreign relations in transition economy.

Ключові слова: валютні відносини, валютний ринок, інструменти регулювання, валютний курс.

Валютні відносини наділені ознаками хаотичності, оскільки проявляють дії та прагнення окремих економічних суб'єктів при різноманітності їхніх інтересів та мотивацій. І в цьому сенсі саме міжбанківський валютний ринок виступає об'єктивним організатором валютних відносин, який сегментує та впорядковує прагнення різноманітних економічних агентів, а також, маючи зворотний вплив на валютні відносини, здійснює своєрідне їх регулювання. Таким чином, необхідність оптимізації регулювання міжбанківського валютного ринку викликана потребою організації валютних відносин.

© Пошита А. М., 2013

ЮІ

"Управління розвитком", №3(143)2013



Проблема, яку розглянуто у статті, набуває особливої актуальності, оскільки надзвичайно важливу роль міжбанківські валютні ринки відіграють в економіці перехідного періоду. Також за умов ринкової трансформації економіки потрібно удосконалювати зовнішньоекономічну стратегію країни, яка повинна передбачати розвиток внутрішнього валютного ринку на основі поступової лібералізації валютних відносин при одночасній активізації ринкових важелів державного регулювання цього ринку, оскільки останній повинен стати одним із основних каналів регулятивного впливу держави на такий важливий та невід'ємний атрибут відкритої економіки, як сфера зовнішньоекономічних відносин.

Актуальність обраної теми статті також підкреслюється тим, що проблеми міжбанківського валютного ринку є вельми дискусійними і досліджуються сучасними вченими, такими, як Портнова Г. О., О. Щербакова, Журавка Ф. О. [1 – 3] та ін.

Однак проблема оптимізації регулювання міжбанківського валютного ринку України і досі є актуальною і такою, що потребує додаткового дослідження.

Ключова роль центрального банку у системі валютного регулювання обумовлюється як активною участю у здійсненні адміністративного регулювання через нормативно-правову регламентацію окремих сегментів валютних відносин та банківських операцій, так і виключними можливостями щодо застосування економічних важелів впливу на діяльність найактивніших суб'єктів валютних відносин комерційних банків. Поєднання названих заходів дає можливість центральному банку регулювати різні види валютних операцій банківських установ з метою забезпечення сприятливих умов для зовнішньоекономічної діяльності та підтримання стабільності валютного ринку в країні.

Стратегічним завданням України є глибоке реформування міжбанківського валютного ринку за рахунок посилення контролю з боку Національного банку України. Здійснення валютних операцій і валютний курс є основоположним чинником при побудові капіталу. В економічній політиці важливо зробити акцент на розвиток національного валютного ринку і національного капіталу, передусім, це поліпшить ситуацію для розширення спектру та обсягів фінансових ресурсів за рахунок капіталізації підприємств, мобілізації "довгих грошей" – коштів страхових компаній, пенсійних фондів [1].

На сьогоднішній день Національний банк України володіє доволі широким спектром інструментів регулювання валютних операцій комерційних банків. При цьому Національний банк безпосередньо та активно впливає на вітчизняний валютний ринок, визначаючи його структуру та організовуючи торгівлю валютними цінностями на ньому відповідно до законодавства України про валютне регулювання. Центральний банк, незважаючи на сучасні лібералізаційні тенденції, у ринковій економіці виступає ключовим та необхідним регулятором міжбанківського валютного ринку.

З метою реалізації стратегії діяльності банків на валютному ринку доцільно розробити концепцію власної валютної політики, завдяки якій повинна визначитись перспектива розвитку здійснюваних валютних операцій, розробляться основа для прийняття управлінських рішень щодо майбутніх секторів ринку, банківських продуктів та послуг, асортименту операцій, прибутковості і рівня ризику [2].

Удосконаленням діяльності вітчизняних комерційних банків на валютному ринку є активізація розвитку строкового сегменту ринку як важливого елемента економічної системи країни. Існує низка переваг, які можуть бути отримані внаслідок ефективного застосування валютних деривативів, серед яких: хеджування валютних ризиків, краща прогнозованість кон'юнктури валютного ринку, отримання високих прибутків тощо [4].

Аналіз валютних операцій комерційних банків в умовах інтеграції внутрішнього валютного ринку у світовий засвідчує, що на сучасному етапі розвитку особливої актуальності в банківському менеджменті набувають проблеми комплексного управління ризиками й організації внутрішнього контролю за ними.

Кожен банк, який бачить себе активним учасником валютного ринку, при побудові власної системи ризик-менеджменту повинен окремо зупинитись на перспективах застосування методології розрахунку співвідношення вартості до ризику для визначення впливу щоденної мінливості валютних курсів на рівень ризиковості операцій. Разом із тим необхідно зауважити, що запропонована оцінка є прийнятною лише для порівняно невеликих часових інтервалів, крім того, її точність знижується зі збільшенням часового горизонту.

Є необхідність удосконалення нормативно-правової бази регулювання валютних відносин в Україні. Поряд із прийняттям відповідного Закону щодо валютного регулювання та контролю, одним із можливих напрямів вирішення проблеми правової регламентації валютних операцій українських комерційних банків є розробка та прийняття Банківського кодексу України, в якому були б детально врегульовані відносини між банківською установою та її клієнтами. Таким чином, вдасться обґрунтувати концептуальні підходи до вирішення проблем визначення та правового регулювання банківських валютних відносин. Крім цього, альтернативним або доповнюючим кроком могла б стати розробка кодифікованого акта з валютних відносин, у якому окремий блок питань присвячувався банківським операціям в іноземній валюті [3].

Необхідна підтримка строкового сегменту валютного ринку з боку органів влади, які сприятимуть зміцненню довіри до строкових валютних інструментів. Значного імпульсу розвитку строкового ринку надали б скоординовані дії Національного банку України, Державного комітету фінансового моніторингу, податкових органів, науковців, фахівців бірж і комерційних банків. Необхідно також створити інфраструктуру строкового ринку за цивілізованими стандартами, підкріплену адекватною законодавчою базою. Крім цього, держава в особі Національного банку може стати активним учасником такого ринку, підвищуючи, з одного боку, довіру до нього, а з іншого – укладаючи ті

чи інші угоди, опосередковано демонструючи свої довгострокові наміри та бачення подальшого розвитку національного валютного ринку.

У контексті дослідження стратегічних векторів розвитку системи валютного регулювання та контролю в Україні паралельно з лібералізацією валютних відносин, Національний банк повинен залишатися ефективним регулятором валютного ринку. Дієва регулятивна та контрольна функція в НБУ повинна залишатися, оскільки в протилежному випадку в кризових ситуаціях учасники ринку можуть спровокувати суттєвий кон'юнктурний дисбаланс, що й вимагає присутності ефективного регулюючого органу, який повинен володіти можливістю швидкого й ефективного реагування. Разом із тим лібералізація валютних відносин, тенденція до зняття обмежень на валютні операції комерційних банків вимагають від центрального банку зменшення кількості адміністративних важелів регулювання ринку та розробки і вдосконалення ринкових інструментів валютної політики [1].

Таким чином, центральний банк є найдієвішим органом регулювання валютних відносин у країні. При цьому однією з основних переваг такої моделі регулювання є те, що центральний банк має найкращі можливості здійснювати його комплексно, системно, що обумовлено наявністю в його розпорядженні інструментів різного характеру й типу. У цілому ж можна стверджувати, що НБУ сформував досить жорстку й ефективну систему валютного регулювання, яка поєднує в собі як економічні, так і адміністративні важелі. До того ж у моменти кризових явищ центральний банк використовує здебільшого адміністративні заходи. Це пов'язано з тим, що валюти перехідних економік значною мірою схильні до девальвації і короткострокових коливань курсу, їх ринок не має належної глибини і суттєво залежить від пропозиції іноземної валюти, рівновага на ньому менш стійка і потребує великих зусиль з боку влади.

Наук. керівн. Хмеленко О. В.

Література: 1. Портнова Г. О. Перспективи оптимізації операцій на міжбанківському валютному ринку України [Електронний ресурс] / Портнова Г. О. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua>. 2. Щербакова О. Валютна політика Національного банку України / О. Щербакова // Вісник НБУ. – 2007. – № 6. – С. 6–9. 3. Журавка Ф. О. Сучасні тенденції розвитку валютного ринку України [Електронний ресурс] / Журавка Ф. О. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua>. 4. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 № 2121-III зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

УДК 336.717.061.1

Дмитренкова М. Ю.

Магістр 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ПЛАНУВАННЯ ТА ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ

Анотація. Запропоновано можливі шляхи вдосконалення процесу планування та аналізу ефективності (як соціальної, так і економічної, екологічної) реалізації інвестиційних проектів. Запропоновано особливий механізм здійснення оцінки проектів.

Аннотация. Предложены возможные пути совершенствования процесса планирования и анализа эффективности (как социальной, так и экономической, экологической) реализации инвестиционных проектов. Предложен особый механизм осуществления оценки проектов.

Annotation. The article suggests possible ways of improving the process of planning and analysis of investment projects performance (both social and economic, environmental). A special mechanism for the implementation of projects was offered.

Ключові слова: інвестиційний проект, економічна ефективність проекту, соціальні ефекти, екологічний аналіз.

© Дмитренкова М. Ю., 2013



Одними з головних сучасних проблем управління економікою підприємств є проблеми, пов'язані з їх інвестиційною діяльністю. Неефективна інвестиційна політика та неефективне використання прямих позикових інвестицій є одними з вагомих причин стримування розвитку української економіки. Відсутність надійних рекомендацій щодо підготовки інвестиційних проектів та оцінювання ефективності їх здійснення становить загрозу щодо інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств. В умовах післякризового розвитку економіки, створення ринкового середовища в Україні дослідження з питань формування інвестиційного портфеля підприємств та здійснення капітало-вкладень є особливо актуальним.

Метою статті є пошук можливих шляхів удосконалення механізму планування та оцінки інвестиційних проектів задля уникнення збитків і реалізації не потрібних суспільству проектів.

Теоретичними основами цієї проблеми займаються такі вчені, як Т. Керанчук, Гриньов А. В., Дмитрів І. А., Бікулова Д. І., Сатир Л. М., Мешков А. В., Бондарева І. О., Ментель О. Ю., Скабцова С. М., Малиновський Ю. В., Сенів Л. А., Малиновський І. П., Вільгурська Н. М. [1 – 6] та ін. У своїх працях зазначені спеціалісти розглядають сутність і методичні підходи до аналізу інвестиційних проектів, обґрунтовують необхідність попередньої оцінки проектів за тими чи іншими методиками. Проте жоден із цих учених не запропонував єдиний механізм аналізу проектів із різних сторін. Адже будь-який проект має бути розглянутий з усіх позицій: технічного, комерційного, фінансового, екологічного, структурно-організаційного, соціального, економічного.

У межах технічного аналізу інвестиційних проектів вивчають [1, с. 85]: техніко-економічні альтернативи, варіанти місця розташування об'єкта, розмір, масштаб, обсяг проекту, терміни реалізації проекту загалом і його фаз, доступність і достатність джерел сировини, робочої сили й інших ресурсів, ємність ринку для продукції проекту, витрати на проект з урахуванням непередбачених чинників, графік проекту.

Завдання комерційного аналізу – оцінити проект з погляду кінцевих споживачів продукції або послуг, запропонованих проектантом. У найзагальнішому вигляді розв'язувані завдання можна звести до маркетингу, джерел і умов одержання ресурсів, умов виробництва і збуту [2, с. 155].

Екологічний аналіз інвестиційного проекту дає змогу встановити характер та розмір потенційної шкоди навколишньому середовищу від проекту; визначити заходи, необхідні для запобігання цьому ефекту або його пом'якшення [2, с. 160].

Структурно-організаційний аналіз має за мету оцінити організаційний, правовий, політичний та адміністративний стани, у межах яких проект повинен реалізуватися й експлуатуватися, а також виробити необхідні рекомендації щодо менеджменту, організаційної структури, планування, комплектування і навчання персоналу, координації діяльності, загальної політики [3, с. 85].

Організаційний ефект утворюється від продажу продукції, виробленої на створених робочих місцях, зниження праце- і матеріаломісткості; підвищення кількості продукції за рахунок застосування прогресивних форм, методів, способів організації виробничого процесу [3, с. 86].

Соціальний аналіз дає змогу визначити масштаби впливу проекту на соціальне середовище, вигоди, які отримують мешканці регіону від реалізації проекту, а також можливий негативний вплив проекту на населення [1, с. 86]. Соціальний ефект доповнює економічний, тому що об'єднує вплив умов праці на результати виробничої діяльності персоналу. Соціальний ефект виражається в скороченні державних трансфертів з безробіття, поліпшенні фізичного стану працівників, скороченні захворювань, збільшенні тривалості життя, а головне – періоді активної діяльності. Соціальний ефект у сфері матеріального виробництва виражається в прирості випуску продукції, прибутку, економії засобів фондів підприємства і суспільства загалом [4, с. 174].

Фінансовий та економічний аналіз, як правило, має вирішальне значення під час прийняття чи відхилення проекту, оскільки полягає в порівнянні витрат та користі від проекту. Економічний аналіз оцінює дохідність з погляду всього суспільства, а фінансовий – із позиції фірми та її кредиторів, якщо він кредитується [5, с. 249].

Ефективність проекту характеризується системою показників, які виражають співвідношення вигод і витрат проекту з погляду його учасників [6]. Відомі такі принципи щодо оцінювання ефективності реальних інвестицій:

оцінка повернення інвестованого капіталу на основі показника чистого грошового потоку [6]; приведення до поточної вартості інвестованого капіталу і суми чистого грошового потоку [3, с. 85];

розрахунок реальної дисконтної ставки з урахуванням середньої реальної депозитної ставки, темпу інфляції, премії за ризик, премії за низьку ліквідність та ін. [2, с. 110];

порівнюючи два інвестиційних проекти з різними загальними періодами інвестування (ліквідністю інвестицій), вищу ставку відсотка потрібно приймати за проектом з більшою тривалістю реалізації [6];

під дисконтною ставкою можна використовувати середню депозитну чи кредитну ставку, норму прибутковості інвестицій з урахуванням рівня інфляції (рівня ризику, рівня ліквідності інвестицій), норму прибутковості за іншими видами інвестицій [3, с. 86].

Ураховуючи висновки і рекомендації вітчизняних учених [1; 2; 3; 6] щодо можливих способів оцінки ефективності інвестиційного проекту, автором розроблено такий механізм єдиної комплексної оцінки проектів (рисунки).

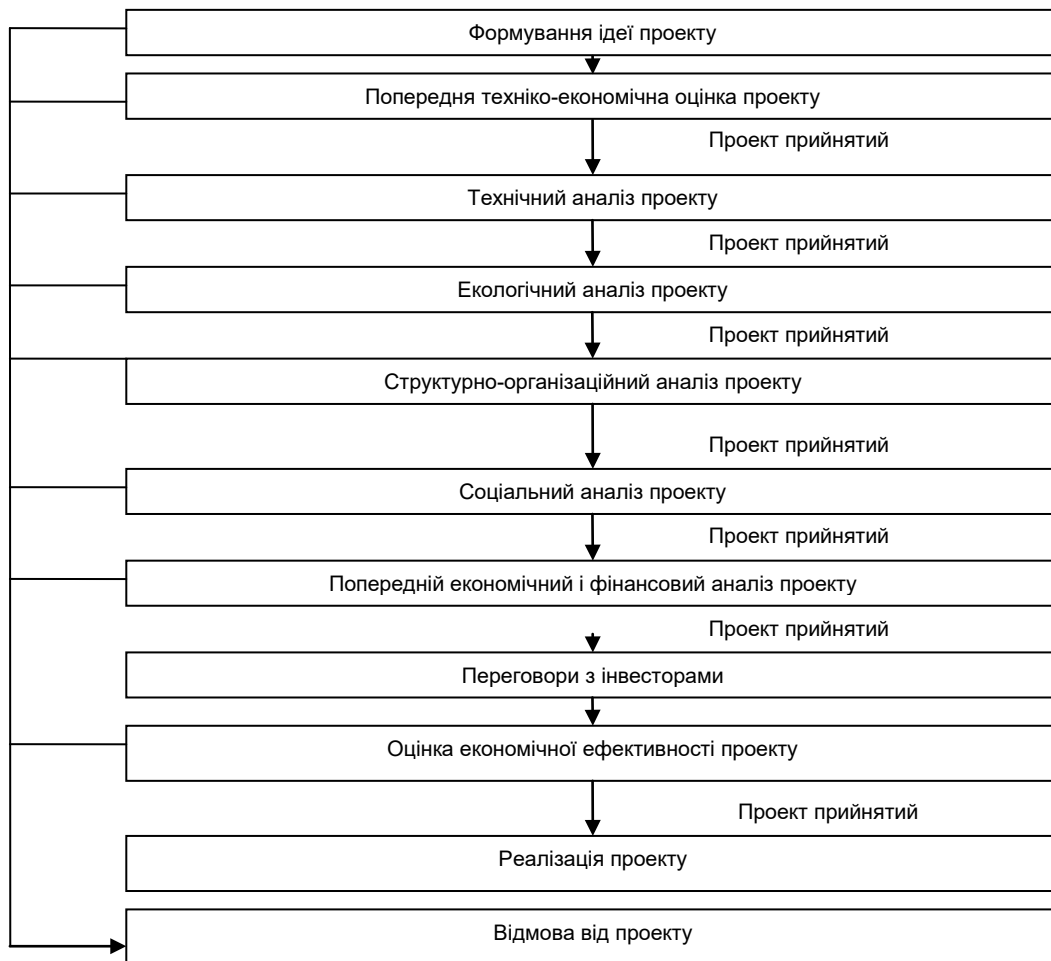


Рис. Схема методики оцінювання ефективності інвестиційних проектів

З рисунка видно, коли за попередніми розрахунками усі витрати за проектом значно перевищують доходи, тобто проект є збитковим, його відхиляють і до нього більше не повертаються. Коли попереднє оцінювання ефективності проекту не дало однозначної негативної відповіді про його економічну життєздатність і показало, що проект є або можливо буде прибутковим, тоді можна вести мову про реалізацію інвестиційного проекту. Проте якщо здійснення проекту передбачається в умовах невизначеності, перш ніж перейти до реалізації проекту, підприємство повинне розробити комплекс заходів щодо управління ризиками. Варто зауважити, що ставка дисконтування при використанні даного механізму приймається не нижчою за показник рентабельності активів підприємств, що функціонують у тій самій галузі й з тим самим типом продукції.

Таким чином, під час оцінювання ефективності інвестиційних проектів необхідно враховувати різні можливі вигоди та ефекти від реалізації проекту. Запропонована методика оцінювання ефективності інвестиційних проектів дасть змогу обґрунтувати технічні, організаційні, соціальні та економічні можливості виконання проекту, визначити джерело ризику.

Наук. керівн. Жуков В. В.

Література: 1. Керанчук Т. Фінансова стабільність підприємства і методичні аспекти її оцінки / Керанчук Т. // Економіка України : політико-економічний журнал. – 2000. – № 1. – С. 83–86. 2. Проектний менеджмент : навч. посібн. / Гриньов А. В., Дмитрів І. А., Бікулова Д. І. та ін. – Х. : ХНАДУ, 2009. – 244 с. 3. Сатир Л. М. Методичні підходи до оцінки ефективності інвестиційної діяльності підприємства / Сатир Л. М. // Сталій розвиток економіки. – 2012. – № 3. – С. 82–86. 4. Підвищення ефективності інвестиційних процесів на підприємстві в сучасних умовах української економіки / А. В. Мешков, І. О. Бондарева, О.Ю. Ментель та ін. // Фінанси України. – 2010. – № 8. – С. 170–175. 5. Шляхи підвищення ефективності реалізації інвестиційних проектів в Україні / Ю. В. Малиновський, Л. А. Сенів, І. П. Малиновський // Науковий вісник НЛТУ. – 2012. – № 22.2. – С. 248–251. 6. Вільгурська Н. М. Проблеми інвестування економіки України та шляхи їх вирішення [Електронний ресурс] / Вільгурська Н. М. – Режим доступу : <http://s-journal.cdu.edu.ua>.

Магістр 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ

ВИБІР НАЙКРАЩОГО МЕХАНІЗМУ ЗАКРИТТЯ БАНКІВ В УКРАЇНІ

Анотація. Розглянуто основні механізми закриття нежиттєздатних банків, які використовуються в європейських країнах і США. Проведено аналіз цих механізмів на основі методу ієрархій для визначення найкращого з них для України.

Анотация. Рассмотрены основные механизмы закрытия нежизнеспособных банков, которые используются в европейских странах и США. Проведен анализ этих механизмов на основе метода иерархий для определения наилучшего из них для Украины.

Annotation. The basic mechanisms of closing the nonviable banks which are used in the European countries and the USA are studied. The analysis of these mechanisms has been held on the basis of method of hierarchies for choosing the best of them for Ukraine.

Ключові слова: механізми закриття нежиттєздатних банків в Україні, ліквідація, M&A, P&A, "бідж-банк".

Світова фінансова криза виявила проблеми банківського сектору України, яким і в умовах економічного зростання не приділялось достатньо уваги. Мова, насамперед, йде про низький рівень капіталізації банків, недосконалість механізмів реорганізації та ліквідації банків, значну залежність банків України від зовнішніх запозичень, низьку якість ризик-менеджменту, надання переваги кредитуванню в іноземній валюті, низький рівень транспарентності банківського сектору тощо. Також виявилось, що в Україні практика роботи з нежиттєздатними (проблемними) банками є обмеженою та не відповідає світовій, а також об'єктивно поставила питання щодо необхідності розширення механізмів роботи з нежиттєздатними банками, зокрема в сучасних умовах особливої актуальності набула проблема застосування в Україні операцій "бідж-банк" як механізму закриття нежиттєздатних банків.

За даними другого кварталу 2012 року 19 із 174 банків України є збитковими, що на 4 банки більше, ніж у першому кварталі цього ж року, тому сьогодні гостро стоїть питання роботи з такими банками.

Отже, метою статті є вибір найкращого механізму закриття банків в Україні. Вирішенням питання щодо механізму закриття проблемних банків займаються такі науковці, як: Міщенко В. І., Крилова В. В., Ніконова М. В., Малюков В. П., Куліков С. Г. [1] та ін. Але однозначного висновку щодо механізму закриття банків в Україні не було зроблено, що й обумовило мету даної статті.

У цілому в умовах кризи тенденція до збільшення кількості проблемних банків властива багатьом країнам світу. При цьому вкрай важливо оперативним чином виявити та усунути "проблемність" банку, оскільки проблеми окремого банку можуть зумовити ланцюгову реакцію та спричинити масові банкрутства банків, а відтак і крах банківського сектору в цілому.

У світовій практиці застосовуються такі механізми закриття нежиттєздатних банків: ліквідація, злиття та поглинання (MergerandAbsorption (M&A), операції придбання активів та прийняття зобов'язань (відомі як PurchaseandAssumptionTransaction (P&A), "бідж-банк" (або як його ще називають, "санаційний банк", "перехідний банк", "міст-банк") [1].

Отже, для вирішення питання щодо проблемних банків в Україні необхідно обрати найкращий механізм закриття нежиттєздатних банків з тих, що представлені, що, в свою чергу, вже використовується в інших країнах світу. Для вибору найкращого варіанта слід використати метод аналізу ієрархій, який ґрунтується на парному порівнянні механізмів закриття банків за окремими критеріями, які, в свою чергу, порівнюються між собою, що дає змогу виявити, який механізм використовувати в Україні, а від якого слід відмовитись.

Для порівняння запропонованих механізмів обрано такі критерії: додаткове фінансування; потреби вкладників та довіра до банківської системи з боку населення; збереження функцій банку-банкрота; час проведення операцій.

За допомогою попарного порівняння в матриці можна визначити важливість кожного з обраних критеріїв. Результати порівняння зображено на графіку (рис. 1).



Рис. 1. Питома вага критеріїв, за якими проведено порівняння механізмів закриття банків

Так само слід порівняти наведені механізми за кожним із цих критеріїв, що дасть змогу вивести питому вагу кожного механізму за окремим критерієм. Результати порівняння внесені у зведену таблицю для отримання остаточного результату, що наглядно зображений на графіку (рис. 2).



Рис. 2. Результативні оцінки механізмів закриття банків

Отже, за результатами аналізу найбільш прийнятним механізмом закриття проблемних банків в Україні є створення "брідж-банку" і використання його операцій, а на другому місці є операції з придбання активів та прийняття зобов'язань (відомі як Purchase and Assumption Transaction (P&A)).

В Україні загальноприйнятими механізмами закриття нежиттєздатних банків були ліквідація або злиття та поглинання. З липня 2009 року на законодавчому рівні регламентовано операції P&A та операцію "санацийний банк" ("брідж-банк"). Започаткування можливості реалізації цього механізму в Україні потребує також розроблення спеціального нормативно-правового акта, який би чітко визначав умови та порядок здійснення цієї операції [2].

З одного боку, важливою перевагою операції "брідж-банк" є тимчасовий характер його функціонування, що дозволяє виграти час для пошуку потенційного інвестора та забезпечити зважений підхід до підготовки умов відповідної угоди. З іншого боку, операція "брідж-банк" є різновидом прямого державного втручання, її використання має ґрунтуватись на зваженому та обґрунтованому підході, та застосовуватись виключно у випадку банкрутства великого банку та наявності системного ризику.

Операції P&A – це механізм закриття нежиттєздатного банку, який дозволяє іншому банку придбати деякі або всі активи нежиттєздатного банку з одночасним прийняттям на себе деяких або всіх його зобов'язань. На відміну від операцій злиття та поглинання (M&A), при операції P&A банку-набувач (покупець, що приймає банк) отримує активи та зобов'язання банку-банкрота, проте операція злиття або поглинання не здійснюється. Щодо решти активів, то застосовується процедура ліквідації [3].

Слід зауважити, що безпосереднє застосування операції "санацийний банк" ("брідж-банк") в Україні є доцільним виключно за умов банкрутства великого банку та наявності системного ризику. За відсутності зазначених умов застосування операції "санацийний банк" ("брідж-банк") не є виправданим. Це пояснюється тим, що операція "санацийний банк" ("брідж-банк") є методом державного втручання, останнє згідно з ринковими принципами врегулювання криз у банківському секторі є до-



цільним лише для запобігання системним наслідкам кризи та застосовується виключно протягом обмеженого строку. Враховуючи це, під час роботи з нежиттєздатними банками перевага має надаватися, насамперед, таким механізмам роботи, як операція Р&А, злиття та поглинання.

Тобто на даному етапі в Україні має місце застосування двох механізмів роботи з проблемними банками, операції Р&А та операції "санаційний банк", вибір якого залежить, насамперед, від ситуації конкретного банку.

Наук. керівн. Холодна Ю. Є.

Література: 1. Санаційний банк – "бідж-банк" як механізм роботи з нежиттєздатними банками : монографія / Міщенко В. І., Крилова В. В., Ніконова М. В. та ін. ; Центр наукових досліджень Національного банку України. – К. : УБС НБУ, 2011. – 119 с. 2. Крилова В. В. Основні засади створення "бідж-банку" в Україні / Крилова В. В., Ніконова М. В. // Вісник Української академії банківської справи. – 2010. – № 1. – С. 95–102. 3. Крилова В. В. Санаційний банк як механізм роботи з нежиттєздатними банками / Крилова В. В., Ніконова М. В. // Вісник НБУ. – 2010. – № 9. – С. 26–28.

Михайличенко О. С.

УДК 336.767.017.2

Магістр 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ БАНКІВ УКРАЇНИ

Анотація. Обґрунтовано необхідність підвищення рівня капіталізації банків України, запропоновано можливі джерела підвищення рівня капіталізації банківської системи України. Розглянуто позитивні та негативні аспекти використання цих джерел.

Анотация. Обоснована необходимость повышения уровня капитализации банков Украины, предложены возможные источники повышения уровня капитализации банковской системы Украины. Рассмотрены позитивные и негативные аспекты применения этих источников.

Annotation. The necessity to increase the level of capitalization of banks in Ukraine was substantiated, the possible sources of increase of a level of capitalization of the banking system of Ukraine were offered. The positive and negative aspects of the use of these sources were considered.

Ключові слова: власний капітал банку, капіталізація, прибуток, джерела підвищення рівня капіталізації банків, субординований капітал, гібридні інструменти.

Капітал банку при виникненні форс-мажорних обставин або несприятливих умов стає буфером, поглинаючи збитки від діяльності банку, і, тим самим, захищає інтереси вкладників та кредиторів банку. Така роль власного капіталу обумовлює необхідність досягнення достатнього рівня капіталізації банку.

В умовах постійного розвитку банківської системи України та посилення напливу іноземного капіталу, зростаючої конкуренції на банківському ринку питання досягнення достатнього рівня капіталізації банківської системи стає надзвичайно актуальним.

Проблемі досягнення українськими банками достатнього рівня капіталізації присвячені роботи багатьох вітчизняних науковців, зокрема таких, як: В. Гайдай, О. Діденко, Я. Олійник, В. Фурсова та ін. [1 – 4].

Метою статті є огляд існуючих джерел підвищення рівня капіталізації банківської системи України та оцінка їх сильних та слабких сторін.

Необхідність підвищення рівня капіталізації банків зумовлена рядом причин, серед яких [1, с. 133]:

підвищення надійності та стабільності банку, особливо в умовах зниження довіри населення до банківської системи внаслідок світової фінансової кризи останніх років;

підвищення ресурсного потенціалу банку;

збільшення асортименту послуг, які може надавати банк;

виконання вимог Національного банку України;

можливість конкурувати із банками з іноземним капіталом;

прагнення банків отримувати стабільні прибутки.

© Михайличенко О. С., 2013



Економічна сутність капіталізації пов'язана з головною сутністю капіталу як вартості, що забезпечує формування додаткової вартості.

Науковці виокремлюють три види джерел підвищення рівня капіталізації: внутрішні, зовнішні та джерела непрямого впливу. До внутрішніх джерел підвищення капіталізації банків науковці відносять: використання прибутку, використання дивідендів, направлених на збільшення капіталу банку та зниження частки високоризикованих активів [1, с. 135].

До зовнішніх джерел підвищення капіталізації банку вони відносять: емісію та продаж акцій, продаж активів, залучення коштів на умовах субординованого боргу, використання капітальних боргових зобов'язань, а також залучення коштів на фінансових ринках.

Слід зупинитися детальніше на збільшенні рівня капіталізації за допомогою залучення субординованого боргу та використанні гібридних боргових інструментів.

Субординований борг – це звичайні незабезпечені боргові капітальні інструменти (складові елементи капіталу), які відповідно до договору не можуть бути взяті з банку раніше ніж через п'ять років, а в разі банкрутства чи ліквідації повертаються інвесторові після погашення претензій усіх інших кредиторів. Як передбачено Базельською угодою про міжнародні стандарти капіталу, випуск таких паперів банки можуть використовувати для збільшення регулятивного капіталу, адже зазначені зобов'язання мають характер субординованих (тобто підпорядкованих), або зобов'язань другої черги. Це означає, що в разі ліквідації банку сукупні зобов'язання мають погашатися після розрахунків із вкладниками і кредиторами, але перед розрахунками з акціонерами [2, с. 194].

Залучення коштів на умовах субординованого боргу вигідніше із кількох причин, серед яких: порівняно із емісією акцій залучення коштів на умовах субординованого боргу дешевше, проценти субординованим боргом сплачуються за рахунок збільшення валових витрат, що зменшує суму прибутку, і відповідно суму податків, боргові зобов'язання не надають їх власникам права на управління банком, вони не можуть бути повернені інвестору раніше ніж через п'ять років, не можуть бути погашеними за ініціативи інвестора, можуть вільно брати участь у покритті збитків, дозволяють відстрочити сплату процентів. Позитивними моментами також є те, що існує можливість збільшення показника прибутковості на одну акцію, і можливість виконання обов'язкових нормативів адекватності капіталу. Але субординований борг може бути недоступним для багатьох банків, адже інвестори погодяться на такі умови тільки тих банків, що користуються їх довірою. З невеликими банками через високі ризики інвестори працюють неохоче [3, с. 194].

Використання інструментів гібридного капіталу є ще одним джерелом підвищення капіталізації банків. Серед гібридних (борг / капітал) капітальних інструментів є такі, яким властиві ознаки й акціонерного капіталу, і боргу. Ці інструменти в різних країнах мають певні відмінності. Норми чинного українського законодавства не містять чіткого переліку видів гібридних капітальних інструментів, проте визначають критерії, яким вони мають відповідати. Зауважимо, що ці критерії практично узгоджуються із Базельською угодою про капітал.

Популярність цих фінансових інструментів пояснюється такими причинами: відносна простота і оперативність їх емісії; можливість враховувати даний вид інструментів як у капіталі, так у зобов'язаннях банку; переваги в оподаткуванні – можливість зменшити дохід банку, який підлягає оподаткуванню, на розмір коштів, спрямованих в інструменти гібридного капіталу; врахування в капіталі таких інструментів не розмиває частку існуючих власників, випуск інструментів гібридного капіталу не вимагає грошових вливань з боку акціонерів та зменшує зважену вартість капіталу банку, що означає можливість забезпечити вищу прибутковість на акціонерний капітал [4, с. 216].

Для підвищення якості гібридних інструментів Базельський комітет установив ряд умов. Так, загальна емісія інструментів гібридного капіталу 1-го рівня, крім звичайних акцій, не повинна перевищувати 15 % від консолідованого банківського капіталу 1-го рівня. Що стосується капіталу 2-го рівня, то частка коштів, залучених до капіталу з використанням інструментів капіталу верхнього 2-го рівня (Upper Tier 2), може бути не більше частки капіталу нижнього 2-го рівня (Lower Tier 2), тобто довгострокового субординованого боргу [4, с. 217].

Таким чином, було розглянуто можливість підвищення капіталізації банків за допомогою залучення субординованого боргу чи інструментів гібридного капіталу.

Варто пам'ятати, що у випадку фінансової кризи використання більшості з цих джерел може не дати бажаного результату. Основним чинником досягнення достатнього рівня капіталізації є постійна увага керівництва до ефективної діяльності банку. Окрім того, в сучасних умовах банкам необхідно приділити увагу такому напрямку підвищення рівня капіталізації, як використання інструментів гібридного капіталу. Для залучення коштів за допомогою гібридних інструментів банкам потрібно формувати імідж надійних посередників, а, відповідно, більш певно стежити за ефективністю своєї діяльності – це дозволить їм залучати кошти від нових інвесторів.

Наук. керівн. Жуков В. В.

Література: 1. Діденко О. М. Проблеми капіталізації банківської системи України / Діденко О. М. // Економічний простір. – 2011. – № 53. – С. 132–137. 2. Гайдай В. Особливості визначення достатності капіталу банків / В. Гайдай // Економічний аналіз. – 2010. – № 6. – С. 46–48. 3. Олійник Я. О. Субординований борг як зовнішнє джерело формування ресурсної бази банку / Олійник Я. О. // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 2. – С. 194–197. 4. Фурсова В. А. Можливості збільшення власного капіталу комерційного банку за рахунок інструментів гібридного капіталу / Фурсова В. А., Давиденко А. І. // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 36. – С. 212–217.

Магістр 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ

КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЯМИ БАНКУ З ІНОЗЕМНОЮ ВАЛЮТОЮ

Анотація. Запропоновано для підвищення ефективності операцій банку з іноземною валютою в управлінні використовувати комплексний підхід, який передбачає врахування факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

Аннотация. Предложено для повышения эффективности операций банка с иностранной валютой в управлении использовать комплексный подход, который предусматривает учет влияния факторов внешней и внутренней среды.

Annotation. This article proposes a complex approach for improving the bank's operations in foreign currencies that takes into consideration the impact of external and internal environment factors.

Ключові слова: аналіз, валютні операції, валютний ризик, комплексний підхід.

На сучасних етапах розвитку економіки в Україні зростають обсяги експортно-імпорتنних операцій, а на українському ринку з'являються підприємства з іноземними інвестиціями та іноземні суб'єкти господарської діяльності, що реалізують товари та послуги за іноземну валюту. Це, в свою чергу, призводить до того, що в Україні поряд з національною валютою в обігу перебувають й іноземні [1; 2]. З урахуванням того, що операції з іноземною валютою є одним із найскладніших і найризикованіших видів банківської діяльності, який може принести йому як великі прибутки, так і стати джерелом значних збитків, доцільним є обґрунтування напрямів удосконалення управління такими операціями.

У працях вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких: Береславська О. І., Геєць В. М., Р. Дуттагупта, Р. Карбау, Кораблін С. О., Литвин Н. Б., Максименко А. В., Петрик О. І. та ін., не достатньо уваги приділяється аналізу проблем, з якими стикаються банки в процесі діяльності на валютному ринку [3]. Фахівці з бухгалтерського обліку й аналізу акцентують увагу на дослідженні таких операцій банку, як: депозитні та кредитні, а валютні найчастіше залишаються поза увагою. Також слід зазначити, що викладені результати досліджень щодо валютних операцій банків носять фрагментарний характер та не відображають комплексний підхід до управління такими операціями.

Таким чином, систему управління операціями банків з іноземною валютою слід будувати на основі комплексного підходу, який би враховував вплив як внутрішніх факторів, так і зовнішніх.

Так, для нівелювання негативного впливу внутрішніх факторів доцільно проводити внутрішній банківський аналіз валютних операцій. Він передбачає проведення таких блоків аналізу:

1 блок – аналіз організаційних аспектів проведення валютних операцій, а саме: види дозволених валютних операцій, кореспондентські відносини з іноземними банками, зарубіжні підрозділи, оцінка забезпеченості персоналом і оргтехнікою;

2 блок – аналіз активних валютних операцій;

3 блок – аналіз пасивних валютних операцій;

4 блок – аналіз валютних ризиків;

5 блок – аналіз фінансових результатів.

Таким чином, внутрішній банківський аналіз доцільно розпочинати з оцінки організаційних аспектів здійснення валютних операцій. Оцінивши організаційні аспекти, слід перейти до аналізу активних і пасивних валютних операцій, валютних ризиків і фінансових результатів.

До активних валютних операцій належать операції з розміщення іноземної валюти та банківських металів з метою отримання доходів. Аналіз активних валютних операцій повинен проводитися на основі оцінки всіх видів активів банку, виражених в іноземних валютах і банківських металах. Склад і структура валютних активів значною мірою залежать від пасивних валютних операцій, тобто операцій, за допомогою яких банк формує валютні ресурси для проведення активних операцій [2].

Метою аналізу пасивних валютних операцій є оцінка динаміки обсягу та структури зобов'язань в іноземних валютах і банківських металах; оцінка структурних зрушень у валютних зобов'язаннях та їх впливу на витрати банку; оптимізація структури валютних зобов'язань [3].

Ефективна діяльність комерційного банку на валютних ринках значною мірою залежить від ефективності управління валютним ризиком. Важливе значення для аналізу валютного ризику має його науково обґрунтована класифікація. Проте серед учених немає єдності стосовно видів валютних ризиків та їх суті.

Аналіз фінансових результатів діяльності банку на валютних ринках передбачає такі етапи [3]:
аналіз доходів, одержаних від проведення валютних операцій;
аналіз усіх витрат, пов'язаних із генеруванням зазначених доходів;
визначення фінансових результатів і дослідження факторів впливу на прибутковість валютних операцій;
порівняння фінансових результатів певного банку з результатами інших банків;
оцінка виявлених резервів підвищення ефективності валютних операцій та розробка заходів щодо їх мобілізації.

Для мінімізації негативного впливу зовнішніх факторів доцільно проводити аналіз зовнішнього середовища, який передбачає проведення таких блоків аналізу:

- 1 блок – аналіз правового регулювання валютно-банківських відносин;
- 2 блок – аналіз стану валютних ризиків, динаміки обмінних курсів валют;
- 3 блок – оцінка загальноекономічної ситуації.

Для ефективного управління діяльністю банку в умовах високої конкуренції, постійної зміни кон'юнктури ринку, нестабільності зовнішнього середовища потрібно формувати обґрунтовані управлінські рішення на основі результатів проведеного аналізу згідно із запропонованими блокам, а також спираючись на своєчасну, достовірну аналітичну інформацію, яка характеризує як макро-, так і мікроекономічні процеси та охоплює всі сторони діяльності банку [4; 5].

Усе інформаційне забезпечення аналізу валютних операцій можна поділити на такі групи: нормативно-правове; методичне; обліково-аналітичне [4].

Нормативно-правове забезпечення валютних операцій – це система законодавчо встановлених норм щодо правової регламентації зовнішньоекономічної діяльності та валютних операцій підприємств. Дана частина інформаційного забезпечення встановлюється державою, діє на всій території та є обов'язковою до виконання всіма суб'єктами господарювання, що здійснюють свою діяльність на території цієї держави. Разом із тим до даної групи відносяться міжнародні нормативні акти, які ратифіковані законотворчим органом та є обов'язковими до застосування.

Методичне забезпечення – це методичні розробки, необхідні для управління валютними операціями і які є сукупністю заходів, спрямованих на збирання, обробку, аналіз, оцінку та розповсюдження точних, актуальних та своєчасних даних з метою забезпечення інформаційних потреб учасників ЗЕД, а також проведення досліджень як теоретичного, так і прикладного значення.

Проте основним видом інформаційного забезпечення, яке використовується при аналізі будь-яких операцій, є обліково-аналітичне забезпечення, яке поділяють на такі групи: статистична інформація, бухгалтерська інформація, оперативна інформація.

Усі види інформаційного забезпечення аналізу валютних операцій певним чином пов'язані. І традиційно до інформаційного забезпечення висуваються такі вимоги, як: об'єктивність, достовірність, точність і своєчасність. Проте при здійсненні аналізу валютних операцій важливими вимогами також стають якість інформації та її ефективність.

Наук. керівн. Омельченко О. І.

Література: 1. Плетюх Л. О. Особливості проведення аналізу валютних операцій у комерційних банках / Л. О. Плетюх // Управління розвитком. – 2012. – № 9. – С. 96–98. 2. Ботвіна Н. О. Проведення валютних операцій комерційними банками та методика їх оцінювання [Електронний ресурс] / Н. О. Ботвіна, Н. В. Євстюніна. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/biznes/2009_2/2009/02/090216.pdf. 3. Зоря О. П. Удосконалення аналізу валютних операцій комерційного банку / О. П. Зоря, А. П. Пухальська // Економічний простір. – 2011. – № 47. – С. 180–185. 4. Демчук Т. П. Інформаційне забезпечення аналізу валютних операцій підприємств / Т. П. Демчук // Научный вестник ДГМА. – 2009. – № 5. – С. 211–216. 5. Пилипенко В. В. Особливості формування валютної політики України в умовах трансформації економіки [Електронний ресурс] / В. В. Пилипенко. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2011_2/tom2/409.pdf.

УДК 336.717

Новікова О. В.

Магістр 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ

СТРУКТУРА ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКУ

Анотація. Розглянуто основні види потенціалу підприємств та банків, проаналізовано основні елементи економічного потенціалу банку, визначено їх відмінності від потенціалу підприємств, наведено структуру складових економічного потенціалу банку з точки зору двох підходів.

© Новікова О. В., 2013

III

"Управління розвитком", №3(143)2013



Аннотация. Рассмотрены основные виды потенциала предприятий и банков, проанализированы основные элементы экономического потенциала банка, определены их отличия от потенциала предприятий, представлена структура составляющих экономического потенциала банка с точки зрения двух подходов.

Annotation. The main types of companies' and banks' potential are considered, the main elements of economic potential of a bank are analysed, the differences between them and enterprises' potential are defined, the structure of components of economic potential of a bank in terms of two approaches is presented.

Ключові слова: економічний потенціал банку, види потенціалу підприємства, види потенціалу банку, структура потенціалу банку.

У сучасних умовах нестабільної економіки питання планування діяльності банку є надзвичайно актуальним. Першою сходинкою при складанні планів є оцінка наявного становища банку та його потенційних можливостей, перспектив, тобто оцінка та аналіз економічного потенціалу банку. Відносно потенціалу в банківській сфері розглядаються лише його окремі види, в той час як комплексній оцінці економічного потенціалу банку уваги майже не приділено, що підвищує актуальність наукових розробок у цьому напрямі.

Проблема структури потенціалу банку присвячені праці Калоева Ю. В., Кравченко О. В., Степаненко А. І. та Чамари І. М. Більшість вчених розглядають окремі види потенціалу банку, зокрема ресурсному потенціалу присвячені роботи таких авторів, як: Барилюк І. В., Коваленко В. В., Торяник Ж. І., Федосік І. М., Панасенко Г. О., Зимовець В. В., Павлюк С. М. та ін.; кредитному – Кравець А. Ю., Маслова А. Ю., Прядко В. В., Савченко Г. О.; інвестиційному потенціалу присвятили свої роботи Герасимова С. В., Лепьохін О. В., Леонов С. В.; Воробйова О. І., Ляхова О. О. та Шокало Т. П. у своїх роботах об'єднали поняття кредитного та інвестиційного потенціалу. І для банку, і для підприємства розглядаються трудовий, інноваційний та інші види потенціалу.

Метою статті є визначення структури економічного потенціалу банку як комплексної системи. Для досягнення поставленої мети необхідно: 1) розглянути основні види потенціалу; 2) визначити, які види потенціалу властиві банку; 3) визначити структуру складових економічного потенціалу банку.

Теорія потенціалу вивчається в багатьох науках і тому існують численні види потенціалу. Для даного дослідження, відповідно, цікавими є лише ті, що використовуються в економіці, і ті, що можна застосувати до банку.

Поняття потенціалу банку є неоднозначним і тому визначення його складових є складним завданням. Під економічним потенціалом банку слід розуміти сукупність економічних характеристик, що визначають наявні та приховані можливості існуючого капіталу, фінансових, матеріально-технічних, трудових, інформаційних та інших ресурсів (існуючих та тих, що можуть бути мобілізовані), які можуть бути використані і забезпечать виробництво фінансово-посередницьких та інших банківських продуктів і послуг у кількості та якості, необхідних для максимального досягнення мети держави, акціонерів та клієнтів банку, зважаючи на зовнішні та внутрішні умови його функціонування.

Таким чином, виходячи із визначення, складові потенціалу повинні мати характеристики, необхідні для досягнення цілей, тобто приносити прибуток, управляти, приймати рішення, виробляти банківські послуги, ефективно використовувати ресурси.

На даний момент категорія потенціалу в економіці є найбільш розробленою відносно реального сектору економіки. Підприємство, як суб'єкт економіки, має багато спільного із банком, але є й відмінності.

Слід розглянути види або складові потенціалу, які властиві підприємствам (табл. 1).

Таблица 1

Види потенціалу підприємств

Автор, джерело	Складові потенціалу
1	2
Іванов В. Б., Кохась О. М., Хмелевський С. М. [1, с. 37]	технічні ресурси; технологічні ресурси; кадрові ресурси; просторові ресурси; інформаційні ресурси; ресурси організаційної системи; фінансові ресурси
Дікань Л. В. [2, с. 86]	трудоий потенціал; інвестиційний потенціал; природно-ресурсний потенціал; інноваційний потенціал

1	2	
Федонін О. С., Репіна І. М., Олексюк О. І. [3, с. 14]	Об'єктивні складові: виробничий потенціал; інноваційний потенціал; фінансовий потенціал; потенціал відтворення; інформаційний; інфраструктурний	Суб'єктивні складові: науково-технічний; управлінський потенціал; організаційної структури; маркетинговий потенціал; кадровий потенціал
Мартіянова М. П. [4, с. 4–23]	вартісний; виробничий; інноваційний; кадровий; науково-технічний;	організаційний; ресурсний; ринковий; управлінський; функціональний
Краснокутська Н. С. [5, с. 9–12]	маркетинговий; фінансовий; виробничий; організаційний	
Могилів Ю. М., Могилова А. Ю. [6, с. 13]	блок ресурсів; блок системи управління; блок діяльності персоналу	

Отже, виходячи з табл. 1, можна побачити, що найчастіше в складі потенціалу підприємства виділяють ресурсну складову (технічні, фінансові, інформаційні та інші ресурси), організаційну, управлінську, інноваційну, кадрову та іноді маркетингову складові. Усі ці складові потенціалу можна застосувати і до банку. На відміну від підприємства до складу економічного потенціалу банку не можна віднести виробничий потенціал та природно-ресурсний. Однак банку властиві специфічні види потенціалу, характерні лише для банківської діяльності, наприклад, такі, як кредитний та інвестиційний (має інше значення ніж для підприємства).

Відносно банків виділяють такі складові економічного потенціалу (табл. 2).

Таблиця 2

Складові економічного потенціалу банку

Автор, джерело	Складові потенціалу
Степаненко А. І., Чамара І. М. [7, с. 235]	трудоий; матеріально-речовий; фінансовий; науково-технічний; моральний та ін.
Калоев Ю. В. [8, с. 45]	матеріально-технічний (фінансово-грошовий, технічний); інтелектуальний (інформаційний, технологічний, управлінський, юридичний, естетичний); трудоий (виробничий, силовий)
Кравченко О. В. [9, с. 260]	фінансовий; організаційний; інформаційний; матеріально-технологічний

Як можна побачити з табл. 2, структура складових економічного потенціалу не дуже відрізняється від структури потенціалу підприємства.

Виходячи із розглянутих видів потенціалу, які притаманні банкам, можна зробити висновок, що при визначенні структури потенціалу банку виділяються два основних підходи – це ресурсний та функціональний.

Ресурсний підхід розглядає потенціал банку відносно того, як конкретні види ресурсів можуть впливати на ефективність здійснення банком діяльності, отримання прибутку, задоволення потреб споживачів та ін.



Функціональний підхід розглядає, як зазначених цілей можна досягти за допомогою певних банківських операцій, тобто напрямів вкладення коштів.

Дані підходи відображають двоїсту природу потенціалу і є різними поглядами на одне і те саме, як актив та пасив балансу.

На підставі проведеного аналізу загальну структуру економічного потенціалу банку можна зобразити таким чином (рисунок).

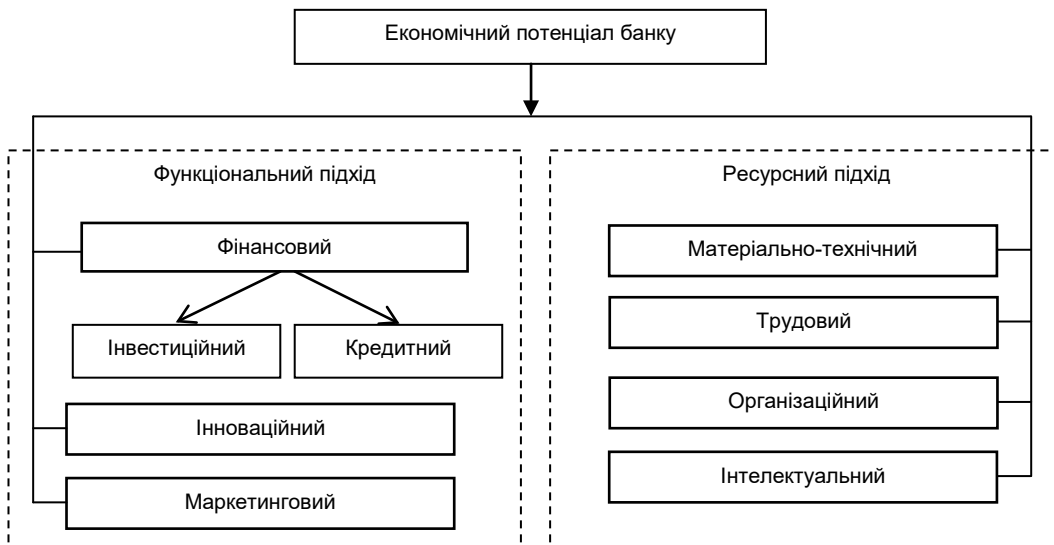


Рис. Структура економічного потенціалу банку

Функціональний підхід включає фінансову, інноваційну та маркетингову складові. У складі фінансового потенціалу виділяються інвестиційний та кредитний потенціали. Саме фінансова складова є специфічною і притаманна лише банкам, на відміну від підприємств. За функціональним підходом структура потенціалу банку може включати також інші складові залежно від напрямів діяльності банку, але наведені є найбільш загальними.

З точки зору ресурсного підходу найбільш доцільно виділити саме три основні складові. До матеріально-технічного потенціалу відносяться фінансові та технічні ресурси; до трудового, відповідно, персонал, його кваліфікація, склад і т. д.; до організаційного – організаційна структура банку, якість менеджменту, характеристики управлінського персоналу; до інтелектуального – технології, нематеріальні цінності, ноу-хау та ін.

Отже, розглянувши основні види потенціалу підприємств та банків, можна зробити висновок, що в структурі їх економічних потенціалів є багато спільного, але в силу специфіки роботи потенціал банку має складові, властиві лише для банківської діяльності.

Структура та склад елементів економічного потенціалу банку мають дуальний характер, тобто складові потенціалу можна розглядати з точки зору функціонального та ресурсного підходів.

Наук. керівн. Лебідь О. В.

Література: 1. Іванов В. Б. Потенціал підприємства : навч. посібн. / Іванов В. Б., Кохась О. М., Хмелевський С. М. – К. : Кондор, 2009 – 300 с. 2. Дікань Л. В. Сучасні підходи до визначення поняття "інноваційний потенціал" / Дікань Л. В. // Коммунальное хозяйство городов : науч.-техн. сб. Вып. 52. – К. : Техника, 2003. – С. 84–89. 3. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібн. / Федонін О. С., Репіна І. М., Олексюк О. І. – К. : КНЕУ, 2003. – 316 с. 4. Глосарій термінів з навчальної дисципліни "Потенціал підприємства: формування та оцінка": для студ. напряму підготов. 0501 "Економіка і підприємництво" всіх форм навчання / [уклад. : М. П. Мартіянова] ; Харк. нац. екон. ун-т. – Х. : ХНЕУ, 2007. – 23 с. 5. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібн. / Краснокутська Н. С. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с. 6. Конспект лекцій з дисципліни "Потенціал і розвиток підприємства" для студентів IV курсу / укл. Могилів Ю. М., Могилова А. Ю. – Павлоград, 2008. 7. Степаненко А. І. Економічна сутність і зміст потенціалу банківської системи / Степаненко А. І., Чамара І. М. // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 1(10). – С. 233–236. 8. Калоев Ю. В. Критерии оценки эффективности реализации потенциала кредитных организаций : дисс. ... канд. екон. наук : 08.00.10 / Калоев Ю. В. – М., 2000. – 159. 9. Кравченко О. В. Оптимізація внутрішнього потенціалу банку з метою підвищення ефективності його діяльності / О. В. Кравченко // Актуальні питання розвитку сучасної економіки : монографія. Ч. 1 / ред. О. О. Непочатенко, Ю. О. Нестерчук. – Умань : Видавець "Сочінський", 2011. – С. 259–267.

РОЛЬ АКРЕДИТИВНОЇ ФОРМИ РОЗРАХУНКІВ У ЗДІЙСНЕННІ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ БАНКАМИ УКРАЇНИ

Анотація. Проаналізовано специфіку діяльності банків у здійсненні акредитивних розрахунків та визначено місце акредитивної форми у здійсненні міжнародних розрахунків.

Аннотация. Проанализирована специфика деятельности банков в осуществлении аккредитивных расчетов и определено место аккредитивной формы в осуществлении международных расчетов.

Annotation. The specifics of banks' activity in letter of credit calculation is analysed and the place of letter of credit in realizing international calculation is determined.

Ключові слова: акредитив, бенефіціар, банк-емітент.

Актуальність теми полягає в тому, що застосування загальноприйнятих у міжнародній практиці форм безготівкових розрахунків набуває великої важливості та значущості для банків як учасників, що проводять обслуговування розрахунків між експортерами та імпортерами, тому все більшого значення набуває саме акредитивна форма розрахунків.

Встановлення ролі та місця акредитивної форми у здійсненні міжнародних розрахунків допоможе учасникам міжнародних розрахунків при виборі обслуговуючого банку. Дослідженню цієї теми приділяли увагу багато вчених. Слід навести погляди деяких із них.

Федосік І. М. та Каднічанська В. М. [1], які у своїй роботі "Застосування акредитивної форми розрахунків українськими банками у сфері міжнародних відносин" висвітлили переваги і недоліки акредитивної форми розрахунків в Україні, а також на прикладі ВАТ "Укресімбанк" проаналізували структуру експортних та імпортних акредитивів.

Максименко О. В. [2] у статті "Акредитив як платіжний інструмент та спосіб фінансування" проаналізував теоретичні аспекти акредитивної форми розрахунків, зокрема види акредитивів та їх сутність.

В. Васильєва та В. Лозовий [3] у праці "Облік та практика застосування акредитива у сфері зовнішньоекономічної діяльності" вказують особливості застосування цієї форми розрахунків, а також наводять особливості бухгалтерського та податкового обліку акредитива у практичній діяльності.

О. Козка [4] розкриває такі питання щодо акредитиву: його характер, види, принцип дії, строки та переваги у статті "Знакомый и незнакомый аккредитив".

Виходячи із зазначеного, поза увагою багатьох вчених залишилися питання тарифної політики банків щодо обслуговування документарних акредитивів, а також не розглядалося питання структурної складової застосування акредитива на прикладі окремого банку.

Метою роботи є аналіз участі банків в обслуговуванні зовнішньоекономічної діяльності з використанням акредитивної форми розрахунків.

Для досягнення поставленої мети потрібно вирішити такі завдання:

визначення специфіки участі банків в акредитивних розрахунках;

визначення переваг та недоліків застосування акредитивної форми розрахунків.

Акредитив – це договір, що містить зобов'язання банку-емітенту, за яким цей банк за дорученням клієнта (заявника акредитива) або від свого імені взамін документів, які відповідають умовам акредитива, зобов'язаний виконати платіж на користь бенефіціара, або доручає іншому (виконуючому) банку здійснити цей платіж.

Акредитив як платіжний інструмент опосередковує та обслуговує розрахунки між контрагентами різних країн.

При розрахунках акредитивами в економічні відносини вступають такі суб'єкти:

банк-емітент – це банк, що відкрив акредитив;

бенефіціар – особа, якій призначений платіж або на користь якої відкрито акредитив;

виконуючий банк – банк, який за дорученням банку-емітенту здійснює платіж взамін документів, визначених в акредитиві. Виконуючий банк залежно від операції за акредитивом, виконання якої доручено йому банком-емітентом, також може бути авізуючим банком;

заявник акредитива – платник, який подав обслуговуючому банку заяву про відкриття акредитива [5].



Умови та порядок проведення розрахунків за акредитивами передбачаються в договорі між бенефіціаром і заявником акредитива.

Слід провести структурний аналіз акредитивного виду розрахунків УкрСиббанку за період з 2005 по 2008 роки [6].

Таким чином, у 2005 та у 2007 роках обсяг непокритих акредитивів перевищував обсяг покритих, а саме у 2005 році – на 44,56 %, а у 2007 році – на 79,38 %. Зворотна тенденція помітна у 2006 та 2008 роках: у 2006 році обсяг покритих акредитивів був більшим за непокритих акредитивів на 31,4 %, а у 2008 році – на 51,6 %.

ПАТ "УкрСиббанк" у 2008 році порівняно з 2007 роком збільшив обсяг покритих акредитивів, що свідчить про позитивну тенденцію, оскільки при відкритті покритого акредитива гроші бронюються завчасно, а тому не треба видавати їх в якості кредиту, стосовно непокритого акредитива у 2008 році спостерігається така ж тенденція до зростання. Загалом кількість відкритих акредитивів у 2008 році порівняно з попереднім періодом збільшилась, що свідчить про поширення такої форми розрахунків, як акредитивна, у міжнародних розрахунках, а таким чином, і у банках України, зокрема у ПАТ "УкрСиббанк".

Акредитивна форма розрахунків має багато переваг та недоліків, які необхідно розглянути в розрізі заявника (покупця) та бенефіціара (постачальника).

Проаналізувавши кредитування підприємств при здійсненні операцій за експортними акредитивами, прийшли до висновку, що лідером у 2009 році був ОТП Банк, сума зобов'язань якого склала 161 643 тис. грн, найменша сума зобов'язань – 1 588 тис. грн була у Правекс-Банку.

Щодо кредитування операцій за імпорними акредитивами, то можна спостерігати, що тут лідером у 2009 році був Укрексімбанк із зобов'язаннями в 947 544 тис. грн, а на останньому місці – Райффайзен банк "Аваль" із зобов'язаннями в 49 246 тис. грн. Переваги та недоліки акредитивної форми розрахунків наведено в таблиці.

Таблиця

Переваги та недоліки акредитивної форми розрахунків

Переваги	Недоліки
Для покупця	
1) гарантія того, що кошти на поточний рахунок зарахуються тільки після поставки товару за вказаною в договорі адресою; 2) непокритий акредитив дозволяє не виділяти ресурси на здійснення попередньої оплати; 3) фінансування зовнішньоекономічної операції з використанням акредитива дешевше, ніж залучення кредиту на здійснення попередньої оплати; 4) для оформлення договору не є необхідним підпис гаранта; 5) обслуговуючий банк може запропонувати схему фінансування з використанням акредитива, який значно її здешевить	1) вилучення грошей з обігу на певний час; 2) акредитив дорожчий, ніж поставка на умовах відстрочки платежу; 3) покритий акредитив передбачає виділення ресурсів для їх перерахування на рахунок покриття; 4) у разі відкриття акредитива необхідно подавати банку фінансові документи для оцінки фінансового стану, передавати майно в заставу (іпотеку) і нести витрати на їх посвідчення
Для постачальника	
1) у разі правильного оформлення документів, передбачених умовами акредитива, гарантоване отримання платежу від банку; 2) можна отримати фінансування під заставу майнових прав за акредитивом	1) кошти неможливо використати до моменту поставки товару; 2) треба бездоганно оформити всі документи відповідно до умов акредитива, бо в іншому випадку банк може відмовити у виплаті платежу

У 2010 році першість у кількості наданих кредитів за імпорними операціями перейшла до Приватбанку та склала 2 326 000 тис. грн. Найменше зобов'язань спостерігається знову ж таки у Райффайзен банку "Аваль" – 3 110 тис. грн. Згідно з зазначеним, можна відзначити досить жваву діяльність банків у кредитуванні акредитивних операцій, а отже, і обслуговуванні зовнішньоекономічної діяльності підприємств, хоча зростання даних зобов'язань супроводжується значними ризиками для банку.

Наук. керівн. Хмеленко О. В.

Література: 1. Федосік І. М. Застосування акредитивної форми розрахунків українськими банками у сфері міжнародних відносин / Федосік І. М. // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2008. – № 3. – С. 119–122. 2. Максименко О. В. Акредитив як платіжний інструмент та спосіб фінансування / Максименко О. В. // Фінансовий ринок України. – 2010. – № 1(75). – С. 6–8. 3. Васил'єва В. Облік та практика застосування акредитиву у сфері зовнішньоекономічної діяльності / Васил'єва В., Лозовий В. // Вісник Академії митної служби України. – 2007. – № 1(33). – С. 8–17. 4. Козка А. Знакомий і незнакомий акредитив / Козка А. // Генеральний директор. – 2008. – № 60. – С. 44–47. 5. Озель Д. Акредитив у сучасній практиці господарювання / Озель Д. // Банківська справа. – 2005. – № 3. – С. 76–82. 6. Офіційний сайт ПАТ "УкрСиббанк". – Режим доступу : www.ukrsibbank.com.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЛІКВІДНОСТІ БАНКІВ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Анотація. Розглянуто питання щодо забезпечення ліквідності банків в умовах фінансової нестабільності. Охарактеризовано важливість ліквідності та її вплив на платоспроможність банку. Запропоновано шляхи поліпшення ліквідності в умовах кризових фінансово-економічних трансформацій.

Аннотация. Рассмотрены вопросы обеспечения ликвидности банков в условиях финансовой нестабильности. Охарактеризована важность ликвидности и ее влияние на платежеспособность банка. Предложены пути улучшения ликвидности в условиях кризисных финансово-экономических трансформаций.

Annotation. The questions of providing the liquidity of commercial banks are examined under financial crisis conditions. The liquidity importance and its influence on solvency of bank institutions are characterized. The ways of improving the liquidity under conditions of financial and economic transformation are proposed.

Ключові слова: ліквідність банку, нормативи ліквідності, платоспроможність банку, забезпечення ліквідності.

Поняття "ліквідність банку" означає можливість банку своєчасно і повно забезпечувати виконання своїх боргових і фінансових зобов'язань перед усіма контрагентами, що визначається наявністю достатнього власного капіталу банку, оптимальним розміщенням і величиною коштів за статтями активу і пасиву балансу з урахуванням відповідних термінів. Отже, ліквідність банку – це можливість використовувати його активи в якості наявних коштів або швидко перетворювати їх в такі [1]. Можна підкреслити, що поточна стабільність фінансової системи банку напряму залежить від ефективного забезпечення ліквідності банку.

Таким чином, можна зазначити, що ліквідність банку займає велике значення у фінансовому секторі економіки та потребує значного доопрацювання в частині розробки ефективних управлінських інструментів, які дали б змогу відстежувати і зменшувати вплив на рівень ліквідності як внутрішніх, так і зовнішніх факторів, особливо в умовах фінансової нестабільності.

Дослідженню банківської ліквідності присвячена значна кількість наукових праць, що були опубліковані як вітчизняними, так і зарубіжними вченими. Значний вклад у дослідження безпосередньо проблеми банківської ліквідності та суміжних питань внесли вітчизняні науковці: Герасимович А. М., Деркач О. В., Ковальчук Т. Т., Лазенко І. М., Малюков В. М., Мороз А. М., Примостка Л. О., Савлук М. І., а також зарубіжні спеціалісти: Едвін Дж. Долан, Мамонова І. Д., Пітер С. Роуз, В. М. Усоскін. Широко відомі наукові праці Лаврушина О. І., Міщенко В. І. [1; 2], Шелудько В. М., Пересади А. А.

Метою даної статті є дослідження проблематики забезпечення ліквідності банківських установ в умовах фінансової нестабільності.

Ліквідність є однією із найважливіших системних характеристик діяльності банку. Цей показник є її динамічним станом, який забезпечує своєчасність, повноту і безперервність виконання всіх сукупних зобов'язань банківської системи та достатність коштів відповідно до потреб розвитку економіки країни. Причому негативний вплив на діяльність банку має як недостатня, так і надмірна його ліквідність. Низький рівень ліквідності банку обмежує його платоспроможність, спричиняє втрату довіри клієнтів, зниження доступу та підвищення вартості зовнішніх джерел фінансування для підтримання ліквідності, а відповідно й фінансові проблеми. Надлишкова ліквідність банку, у свою чергу, свідчить про його неспроможність ефективного розпорядження наявними вільними ресурсами і спричиняє збитки для капіталу. Надлишкова ліквідність усієї банківської системи знижує діяльність інструментів грошово-кредитної політики, а відповідно й її ефективність щодо досягнення поставлених цілей.

Отже, ліквідність банківської системи є її динамічним станом, який забезпечує своєчасність, повноту і безперервність виконання усіх грошових зобов'язань банківської системи та достатність коштів відповідно до потреб розвитку економіки [3].



Серйозні проблеми, які існують сьогодні на макроекономічному рівні, значно ускладнюють стійке функціонування комерційних банків. В умовах глобалізації та під впливом світової фінансової кризи зростає невизначеність економічного, соціального і політичного розвитку. В епіцентр впливу потрапляє банківська система, стабільність якої підривається процесами, що пов'язані із дисбалансом її ліквідності.

Досліджуючи це питання, слід зазначити, що проблеми, пов'язані з ліквідністю вітчизняної банківської системи, у 2008 році та в кінці 2010 року характеризували діаметрально протилежними процесами. Згадуючи докризовий період 2006 – 2008 років, варто зазначити, що вектор діяльності комерційних банків був направлений у бік ведення ризикового і довгострокового кредитування; залучення грошових ресурсів зі слабкою стратегією управління їхньою строковістю (в основному стимулювання приросту короткострокових депозитів) та переоцінка заставного майна (мається на увазі хибність прогнозів у зміні вартості застави та їхньої ліквідності). Така діяльність більшості банків у результаті погіршення загальної ринкової кон'юнктури зумовила суттєву втрату ліквідності банківської системи та підірвала її стабільність. Ще донедавна, за станом на 01.01.2010 року, у 10 вітчизняних банках було запроваджено тимчасову адміністрацію для підтримки їх фінансового стану та виведення з кризової ситуації; щодо чотирнадцяти прийнято рішення про їх ліквідацію. Дії НБУ в цьому напрямі, в першу чергу, були спрямовані на запобігання погіршення ситуації з платоспроможністю і ліквідністю банківських установ [2].

На сьогодні ж важливою постає проблема нераціонально підвищеної банківської ліквідності, яка гальмує реформування та розвиток національної економіки. Отже, на банківському ринку регулювання ліквідності з боку НБУ забезпечується операціями грошової стерилізації через випуск депозитних сертифікатів, продажу державних цінних паперів та проведення операцій зворотного РЕПО.

У будь-якому разі політика НБУ у сфері стабілізації ліквідності банківської системи України повинна узгоджуватись із наявними процесами розвитку економіки та боротьбою з кризовими явищами.

Питання управління ліквідністю в умовах, які сьогодні склались на фінансовому ринку, необхідно вивчати не тільки на рівні національної економіки, а й на рівні менеджменту окремого банку. Адже якісне управління процесом своєчасного виконання банком взятих на себе грошових зобов'язань загалом формує позитивний стан ліквідності банківської системи.

Управління ліквідністю комерційного банку варто розглядати з таких сторін:
управління строками та обсягами залучених і розміщених коштів;
управління ступенем ризику активних операцій та їх дохідності [2].

Таким чином, роблячи підсумки, а також враховуючи результати наукових праць дослідників, можна відмітити, що забезпечення ліквідності комерційних банків в умовах кризових явищ на фінансових ринках шляхом скорочення обсягу активних операцій хоча й дозволяє банківській системі підвищити свою надійність, проте є невідгдним для розвитку і підтримки стабільності національної економіки. Відповідно, виникає потреба обмеження надлишкової ліквідності банківських інститутів і підтримки її на природному рівні відповідно до раніше встановлених вимог Національного банку України. Оскільки регулювання даного питання перебуває, знову ж таки, в компетенції НБУ, то, на думку автора, першочерговими кроками у цьому напрямі повинні стати такі:

проведення розширення часових періодів щодо надання кредитів овернайт, що дасть можливість оперативно використовувати їх для розрахунків, а не лише для виконання банками резервних вимог;

обмеження нормативного збільшення розміру капіталу банків, оскільки це призводить до відволікання частини робочих коштів, що є неприйнятним в умовах кризи;

збільшення можливості звернення банків за кредитами овернайт до НБУ порівняно з існуючими положеннями;

тимчасове надання можливості пролонгації раніше отриманих банками кредитів рефінансування НБУ з метою забезпечення резервів фінансових ресурсів, які можна було б використовувати для проведення поточних активних операцій [4].

Отже, Національному банку України необхідно врахувати уроки нинішньої фінансово-економічної кризи і сформувати більш чіткий інструментарій щодо дотримання ліквідності комерційними банками, зокрема в частині обмеження і недопущення надлишкової ліквідності.

Наук. керівн. Жукова О. К.

Література: 1. Міщенко В. Ліквідність банківської системи: економічна сутність, структура і методологічний підхід до аналізу / В. Міщенко, А. Сомик // Вісник НБУ. – 2008. – № 11. – С. 6–9. 2. Тихомирова С. М. Ліквідність банківської системи у забезпеченні інноваційного розвитку економіки / С. В. Тихомирова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 5. – С. 182–186. 3. Міщенко В. Підвищення ефективності регулювання та нагляду за фінансовим сектором в Україні / В. Міщенко // Вісник НБУ. – 2010. – № 8. – С. 4–8. 4. Дзямучич М. І. Забезпечення ліквідності комерційних банків в умовах фінансової кризи / М. І. Дзямучич, О. М. Чижик // Економічний простір. – 2009. – № 23/2. – С. 66–72.

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ ОБСЛУГОВУВАННЯМ КЛІЄНТІВ БАНКУ

Анотація. Побудовано функціональну модель взаємодії банку і клієнтів у процесі кредитного обслуговування, у якій відображено адаптований до сучасних умов банківської системи України процес кредитування із зазначенням структурно необхідних підрозділів на кожному з етапів цього процесу. Запропоновано заходи щодо підвищення якості та ефективності кредитного обслуговування клієнтів.

Аннотация. Построена функциональная модель взаимодействия банка и клиентов в процессе кредитного обслуживания, которая отображает адаптированный к современным условиям банковской системы Украины процесс кредитования с указанием структурно необходимых подразделений на каждом из этапов этого процесса. Предложены мероприятия по повышению качества и эффективности кредитного обслуживания клиентов.

Annotation. The functional model of cooperation of a bank and clients in the process of credit service is built. It represents adapted to the modern terms of banking system of Ukraine process of crediting indicating necessary for the structure subdivisions at each stage of this process. Measures as for increasing the efficiency of credit service of customers are offered.

Ключові слова: кредитне обслуговування, функціональна модель, процес банківського кредитування, якість та ефективність управління, проблемний кредит, лояльність позичальників.

Організація кредитних взаємовідносин банку і клієнтів визначається багатьма факторами: стратегія банку, кваліфікація працівників, розмір статутного та власного капіталу, кредитна політика тощо.

Незаперечним є твердження, що правильна організація процесу банківського кредитування, розробка ефективної та гнучкої системи управління кредитними операціями виступають основою фінансової стабільності й ринкової стійкості банків [1].

Оптимізація управління процесом кредитного обслуговування клієнтів з максимальним урахуванням їхніх потреб та безпосереднім захистом самого банку від можливих втрат є пріоритетним напрямом діяльності банківських установ в Україні. Досягти високої якості та ефективності управління, що є однією з головних цілей, можна за допомогою проведення системного аналізу, шляхом виявлення і чіткого формулювання проблеми.

Зацікавленість вітчизняних і зарубіжних науковців у питаннях формування системи управління кредитним обслуговуванням клієнтів ще раз наголошує на актуальності та необхідності дослідження цієї тематики. Серед них вагоме місце займають: Васюренко О. В., Д'яконова І. І., О. Папака, Ю. Семениченко, Ю. Халіменко та ін. [1 – 4].

Метою статті є систематизація найважливіших етапів процесу банківського кредитування із зазначенням структурних підрозділів, функціонування яких безпосередньо впливає на якість і ефективність кредитного обслуговування, а також визначення основних заходів щодо його покращення з використанням зарубіжного досвіду.

Об'єктивною основою формування системи є наявність проблемної ситуації [5]. Однією з головних проблем сучасних банків є неефективна система управління, зокрема у напрямі кредитування. Саме недотримання основних етапів кредитування та завдань на кожному з них стало однією з головних причин великої кількості проблемних кредитів сьогодні.

Тому виникає необхідність побудувати систему під назвою "Кредитне обслуговування клієнтів банку", використовуючи функціональну модель для опису її структури та поведінки. Слід виокремити основні складові системи та представити її графічно у вигляді функціональної моделі взаємодії банку і клієнтів у процесі кредитного обслуговування (рисунок).

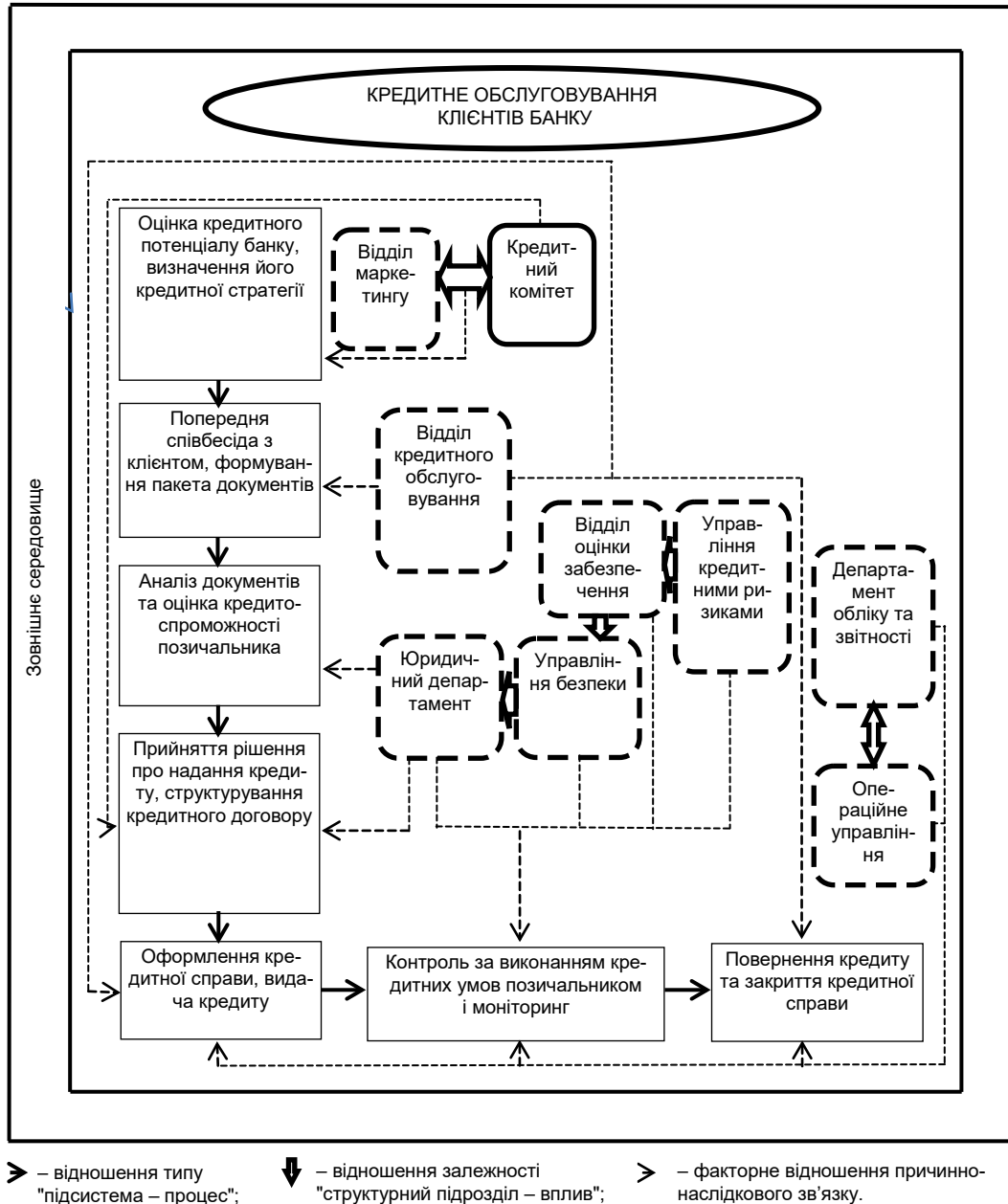


Рис. Функціональна модель взаємодії банку і клієнтів у процесі кредитного обслуговування

Система поділяється на складові частини – підсистеми – етапи процесу кредитування, що взаємодіють між собою та реалізують певну операцію, яка необхідна для досягнення поставленої мети. Серед українських вчених немає єдиної думки щодо кількості та суті етапів кредитного процесу, деякі з них виділяють лише 5 етапів, інші більш конкретизують, виділяючи 6 етапів кредитування [3; 4]. На думку автора, чим ширше та ретельніше розкрити загальний процес кредитування, тим ефективніше реалізується призначення кредиту. Тому в систему "Кредитне обслуговування клієнтів банку" доцільно включити 7 підсистем.

У межах кожної підсистеми взаємодіють окремі елементи, які є невід'ємною частиною системи. Такими елементами є різноманітні структурні підрозділи банку: департаменти, управління, сектори.

Зовнішнє середовище включає необхідні умови для існування і розвитку системи. На систему "Кредитне обслуговування клієнтів банку" суттєвий вплив мають такі фактори: нормативно-правове забезпечення; розвиток економіки України; сучасний стан банківської системи; потреба клієнтів у додатковому фінансуванні; рівень платоспроможності клієнтів; кредитні пропозиції банків-конкурентів.



Побудована модель системи дозволяє визначитися з необхідними органами управління банку у процесі кредитного обслуговування клієнтів на кожному зазначеному етапі кредитування. Ефективна робота цих органів забезпечить банку успішне досягнення поставленої мети. На думку автора, при організації роботи у кожному підрозділі першочергово слід зосередити увагу на вирішенні таких важливих питань: зменшення частки проблемних кредитів та підвищення лояльності позичальників. Використавши зарубіжний досвід, можна сформулювати перелік заходів, які наблизять банк до головної мети у сфері кредитного обслуговування:

1. Підвищення лояльності позичальників:
аналіз потреб клієнта;
упровадження системи акцій та розробка нових кредитних програм;
підвищення якості кредитних продуктів;
поліпшення умов кредитування;
постійний контакт з позичальниками;
аналіз причин вибуття клієнтів та підготовка звітів про зміну їх чисельності.

2. Зменшення частки проблемних кредитів:
мінімізація кредитних ризиків;
реструктуризація кредитних договорів;
дотримання усіх етапів кредитування та ретельна оцінка кредитоспроможності позичальників;
зниження відсоткових ставок за кредитами.

Таким чином, у статті було представлено систему управління кредитним обслуговуванням клієнтів банку на основі розробленої автором функціональної моделі, де було визначено найважливіші етапи кредитування, доповнені за змістом, а також зазначено необхідні структурні підрозділи на кожному з них, що забезпечить ефективну роботу банку у цій сфері. Виокремлені фактори зовнішнього середовища, які також представлені у системі, мають суттєвий вплив на якість та ефективність кредитного обслуговування, тому постійно повинні відстежуватися відповідними органами управління. Також автором було виділено завдання, які потребують ретельної уваги з боку керівництва кожного банку, виконання яких, у свою чергу, забезпечить їм високу якість управління кредитним обслуговуванням клієнтів.

Наук. керівн. Чмутова І. М.

Література: 1. Васюренко О. В. Банківські операції : навч. посібн. / Васюренко О. В. – К. : Т-во "Знання", КОО, 2000. – 243 с. 2. Д'яконова І. І. Ефективне удосконалення кредитних відносин – споживче кредитування : монографія / І. І. Д'яконова. – Суми : Університетська книга, 2007. – 95 с. 3. Папаїка О. О. Кредитування і контроль : навч. посібн. / Папаїка О. О., Кононенко А. Ф., Орлова В. О. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2008. – 291 с. 4. Халіменко Ю. Оптиміальний розподіл функціональних повноважень працівників банку з обслуговування кредитних операцій із суб'єктами господарювання / Ю. Халіменко, Ю. Семениченко // Вісник НБУ. – 2010. – № 11. – С. 56–61. 5. Шарапов О. Д. Системний аналіз : навч.-метод. посібн. для самост. вивч. дисц. / О. Д. Шарапов, В. Д. Дербенцев, Д. Є. Семьонов. – К. : КНЕУ, 2003. – 154 с.

УДК 336.774.3

Кухарєва Д. О.

Магістр 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ

СИСТЕМА РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ

Анотація. Побудовано систему ризик-менеджменту кредитної діяльності у банку в нерозривному зв'язку із комплексною системою ризик-менеджменту. Залежно від поділу цілей управління за часовою ознакою запропоновано механізми стратегічного, тактичного та оперативного управління кредитним ризиком банку.

Аннотация. Построена система риск-менеджмента кредитной деятельности в неразрывной связи с комплексной системой риск-менеджмента. В зависимости от разделения целей управления по временному признаку предложены механизмы стратегического, тактического и оперативного управления кредитным риском банка.

© Кухарєва Д. О., 2013



Annotation. The credit risk management system was built in inseparable connection with a comprehensive risk management system. Depending on management goals separation the mechanisms of strategic, tactical and operational management credit risk management in the bank were proposed.

Ключові слова: кредитний ризик, ризик-менеджмент, система, стратегічне, тактичне, оперативне управління.

Кредитні операції банків відносяться до найбільш прибуткових і, відповідно, до найбільш ризикованих. З-поміж усієї сукупності ризиків банківської діяльності кредитний ризик займає домінуюче місце, що пояснюється значною питомою вагою кредитів у загальній структурі банківських активів – близько 80 % [1]. Аналіз ситуації, що склалася у банківській сфері, свідчить, що банки зазнають фінансового краху у зв'язку з надзвичайно ризиковою кредитною політикою. Протягом 2012 року з Державного реєстру банків було виключено 25 банків, за станом на 01.10.2012 р. у стадії ліквідації знаходяться 24 банки, у тому числі в Харківській області – ПАТ "Земельний Банк", ПАТ "Інноваційно-промисловий Банк", ПАТ "АКБ "Базис" [1]. Отже, актуального значення набуває проблема побудови ефективної системи ризик-менеджменту кредитної діяльності банку.

Дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених з питань ризиків у банківській діяльності знайшли відображення у працях Власова В. А., Захарова В. С., Кабушкіна С. Н., Ковальова О. П., Крикля О. А., Павлюка С. М., Л. Примостки та інших, в яких головна увага приділялась саме кредитним ризикам, проблемам побудови ефективної системи управління ними.

Проте незважаючи на глибину наукових досліджень, у наявних розробках і рекомендаціях управління кредитним ризиком розглядається відокремлено від управління іншими ризиками банку, що стає на заваді формуванню ефективного механізму управління кредитним ризиком. Тому метою статті є розроблення системи управління кредитним ризиком банку з урахуванням постулатів концепції комплексного ризик-менеджменту.

В Україні механізм управління кредитним ризиком регулюється "Методичними рекомендаціями щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України". Управління ризиками (ризик-менеджмент) – це процес, за допомогою якого банк виявляє (ідентифікує) ризики, проводить оцінку їх величини, здійснює їх моніторинг і контролює свої ризикові позиції, а також враховує взаємозв'язки між різними категоріями (видами) ризиків [2].

З точки зору банківського законодавства система ризик-менеджменту банку має складатися із регламентних документів – політик, положень, процедур, методик тощо, які затверджуються відповідно до обраної банком форми корпоративного управління, з урахуванням розміру та складності операцій банку [2]. Проте з точки зору системного аналізу ця система може розглядатися в інформаційному аспекті як комплекс відношень, зв'язків, інформації [3].

Управління ризиком визначають як специфічну систему, що об'єднує в собі керуючу підсистему (суб'єкт) і керовану підсистему (об'єкт), що взаємодіють між собою на основі різноманітних зв'язків (механізм управління), а також підсистему, що забезпечують реалізацію таких зв'язків з метою досягнення цілей банку (підсистема кадрового, фінансового, методичного, нормативного, інформаційного, матеріально-технічного забезпечення, корпоративної культури) [4].

Оскільки сучасна теорія менеджменту за часом розподіляє цілі діяльності на стратегічні, тактичні та оперативні, автор вважає доцільним поділити механізм ризик-менеджменту відповідно на стратегічне, тактичне та оперативне управління [5].

Система управління кредитним ризиком банку в її зв'язку із комплексною системою ризик-менеджменту наведена на рисунку.

Взаємодія між системою та зовнішнім середовищем здійснюється за допомогою входів та виходів. Вхід системи – це дія на неї зовнішнього середовища. Вихід системи – результат функціонування системи для досягнення певної мети або її реакція на вплив зовнішнього середовища. Бажаним станом виходів системи є її ціль [3].

Слід зазначити, що важливим моментом у системі управління кредитним ризиком є наявність зворотних зв'язків. Вони є складною системою причинної залежності та полягають у тому, що результат попередньої дії впливає на наступний перебіг процесу в системі: причина падає під вплив зворотного впливу наслідку [3]. Мається на увазі, що досягнення цілей системи ризик-менеджменту впливає на діяльність банку в цілому.

Необхідно розглянути детальніше механізм ризик-менеджменту.

Стратегічне управління ризиками, у тому числі кредитним, як найвищий рівень у системі управління, здійснює вплив на стратегію розвитку кредитної діяльності банківської установи [5]. Призначенням стратегічного управління є довгострокове планування, визначення місії та стратегічних цілей, налагодження ефективного функціонування керуючої підсистеми та підсистем забезпечення, визначення ставлення банку до ризику та толерантності до ризику (кількісно виражений рівень ризику, який банк бажає прийняти, виходячи з винагороди за ризик, та/або має можливість утримати й ефективно ним управляти), розрахунок економічного капіталу (граничний обсяг капіталу, яким банк готовий ризикувати задля отримання цільового розміру прибутку) [4].

Входи системи (фактори зовнішнього та внутрішнього середовищ)

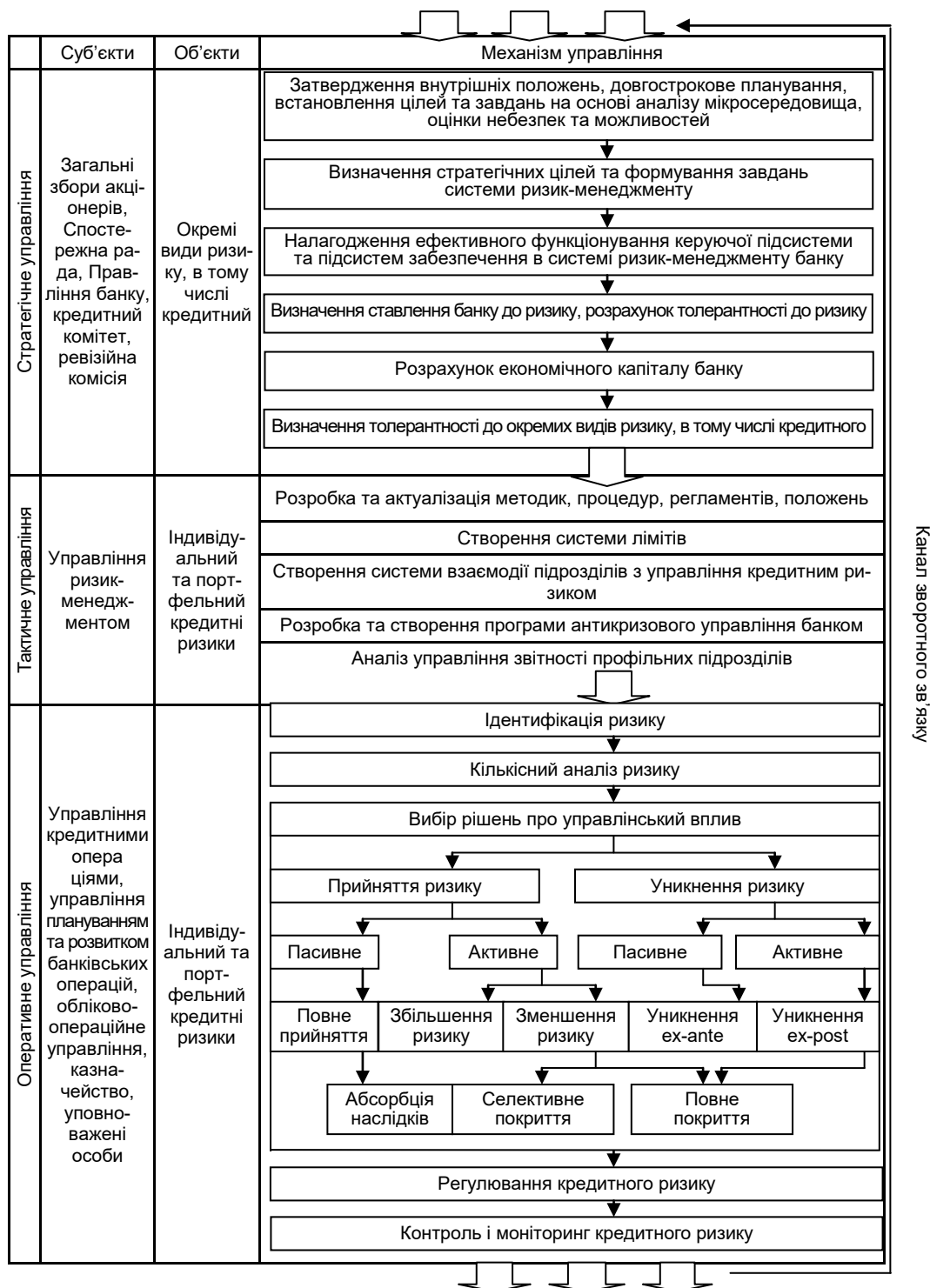


Рис. Система управління кредитним ризиком у комплексній системі ризик-менеджменту банку

Тактичне управління кредитним ризиком розробляє ефективні методики нейтралізації кредитного ризику, антикризові заходи тощо [5].

До оперативного управління належать формування та реалізація оперативних рішень [5]. Ці процеси передбачають ідентифікацію кредитного ризику, його кількісний аналіз, вибір рішення щодо управлінського впливу, регулювання, контроль і моніторинг кредитного ризику [6].

Слід розглянути докладніше процес вибору рішень щодо управлінського впливу. На основі даних, отриманих за результатами кількісного аналізу кредитного ризику, приймається рішення



щодо прийняття (повної абсорбції, збільшення чи зменшення) або уникнення кредитного ризику (уникнення *ex-ante*, уникнення *ex-post*).

Повна абсорбція ризику передбачає фінансування (компенсацію) наслідків реалізації кредитного ризику за рахунок поточного доходу. Такого підходу доцільно дотримуватися, якщо ймовірність реалізації ризику невисока і його потенційні наслідки є прийнятними для банку.

Збільшення рівня ризику відбувається у разі, якщо наявний ризик є недостатнім для банку з урахуванням його толерантності до кредитного ризику. Ризик характеризується низькою ймовірністю реалізації, пов'язаний із незначними для банку масштабами втрат і не забезпечує достатнього рівня прибутку.

Зменшення рівня кредитного ризику досягається шляхом селективного або повного його покриття. Селективне покриття застосовується з метою доведення кредитного ризику до прийняттого рівня. Повне покриття є за суттю аналогічним до уникнення ризику. Виходячи з того, що в даному разі відбувається регулювання наявного кредитного ризику (за вже укладеними договорами), повне покриття можна також називати уникненням *ex-post* [4].

Регулювання кредитного ризику зводиться до регулювання експозиції до кредитного ризику та наслідків його реалізації. Регулювання експозиції до кредитного ризику здійснюється за допомогою превентивних методів (санкції, неустойки; підвищення поінформованості банку про готовність позичальника виконати свої зобов'язання; заходи, що підвищують фінансові можливості позичальника; розподіл ризику; лімітування). Регулювання наслідків реалізації кредитного ризику відбувається шляхом передавання ризику (страхування), застосування процентної ставки, використання забезпечення тощо [6].

За результатами регулювання оцінюється залишковий рівень кредитного ризику і приймається рішення щодо необхідності застосування додаткових коригувальних процедур; здійснюється висновок відносно ступеня ефективності проведеного регулювання кредитного ризику; розробляються та впроваджуються заходи щодо вдосконалення системи управління ризиками банку та кредитного ризику зокрема; розробляються та впроваджуються процедури моніторингу, контролю та аудиту кредитного ризику [4].

Таким чином, було побудовано систему ризик-менеджменту кредитної діяльності згідно з концепцією системного аналізу, а саме наведено керовану та керуючу підсистеми, механізми зв'язку між ними, входи та виходи системи тощо. Ця система є невід'ємною складовою частиною системи комплексного ризик-менеджменту. Крім цього, залежно від поділу цілей менеджменту за часовою ознакою, механізм управління кредитним ризиком було розділено на стратегічний, тактичний та оперативний рівні. Застосування такого підходу дозволить досягти більш ефективного управління, оскільки чітко регламентуються функції суб'єктів управління на тому чи іншому рівні, механізм їхньої роботи.

Наук. керівн. Чмутова І. М.

Література: 1. Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу : www.bank.gov.ua. 2. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України, затверджені Постановою Правління Національного банку України від 02.08.2004 р. № 361 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 3. Шарапов О. Д. Системний аналіз : навч.-метод. посібн. для самост. вивч. дисц. / О. Д. Шарапов, В. Д. Дербенцев, Д. Є. Семьонов. – К. : КНЕУ, 2003. – 154 с. 4. Ребрик М. А. Механізм управління валютним ризиком у системі комплексного ризик-менеджменту / М. А. Ребрик // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 1 (10). – С. 244–248. 5. Холодна Є. Ю. Управління кредитним ризиком банку: оперативне, тактичне та стратегічне [Електронний ресурс] / Є. Ю. Холодна, К. Б. Латунова // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. пр. – 2010. – № 30. – Режим доступу : <http://nbuv.gov.ua>. 6. Верхуша Н. П. Методичне забезпечення управління індивідуальним кредитним ризиком банку [Електронний ресурс] / Н. П. Верхуша // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. пр. – 2010. – № 29. – Режим доступу : <http://nbuv.gov.ua>.

Бабаєва Л. О.

УДК 336.71

Магістр 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ

ОПТИМІЗАЦІЯ ПОРТФЕЛЯ БАНКІВСЬКИХ ПРОДУКТІВ

Анотація. Розглянуто сутність та складові портфеля банківських продуктів. Проаналізовано можливості оптимізації портфеля банківських продуктів шляхом дотримання принципів його формування. Розглянуто методи оптимізації кредитного та депозитного портфелів банку.

© Бабаєва Л. О., 2013

Аннотация. Рассмотрены сущность и состав портфеля банковских продуктов. Проанализированы возможности оптимизации портфеля банковских продуктов путем соблюдения принципов его формирования. Рассмотрены методы оптимизации кредитного и депозитного портфелей банка.

Annotation. The essence and composition of the portfolio of banking products is examined. The possibility of optimizing the portfolio of banking products by adhering to the principles of its formation is analyzed. The methods of optimizing the loan and deposit portfolios are considered.

Ключові слова: банківський продукт, портфель банківських продуктів, кредитний портфель, страхування, дистанційне банківське обслуговування.

Банківська система України розгорнула активну діяльність на ринку фінансових послуг, прийшовши до відносної економічної стабільності після фінансової кризи. В умовах жорсткої конкуренції фінансові установи пропонують широкий портфель банківських продуктів, котрий, насамперед, складається з кредитів, депозитів, платіжних карток, страхування, грошових переказів та інших видів послуг, що пропонуються клієнтам. Проте не кожен портфель банківських послуг, що пропонується банками, є відповідним для обраної групи клієнтів, тому актуальним є вирішення проблеми оптимізації портфеля банківських продуктів як з огляду на комплексність його структури, так і з огляду на його прибутковість.

Дослідженням цього питання займалися такі вчені, як: О. Берегуля, Васильєва Т. А., О. Вовчак, Р. Герасименко, М. Дегтярьова, Кузьменко С. М., Лантух Л. О., Леонов С. В., М. Могильницька, Павленко Р. В., М. Хмелярчук [1 – 6]. Вони визначають вагому роль банківських продуктів у розвитку та покращенні економічної ситуації в країні, розглядають сучасний стан та тенденції розвитку банківських продуктів, але деякі аспекти оптимізації портфеля банківських продуктів як загалом, так і окремо недостатньо розглянуті, що потребує подальшого дослідження цієї проблеми.

Метою роботи є розкриття особливостей портфеля банківських продуктів в Україні та методів його оптимізації. Об'єктом дослідження виступає діяльність банківської системи України, предметом – портфель банківських продуктів.

Банківський продукт, як основа банківської послуги, може відігравати ключове значення для соціально-економічного розвитку регіону, в якому він запроваджується, визначальне при визначенні допустимого рівня ризику та фундаментальне для побудови взаємовигідних відносин з цільовою аудиторією [1].

Провівши контент-аналіз, під банківським продуктом необхідно розуміти комплекс банківських послуг, що реалізує банк у формі товару, для задоволення потреб клієнтів.

Сукупність продуктів, що пропонує банк своїм клієнтам, складає його портфель. До портфеля банківських продуктів можуть відноситися такі продукти та послуги банку: відкриття поточних рахунків клієнтам; відкриття карткових рахунків клієнтам; відкриття депозитних рахунків клієнтам; кредитування клієнтів; продаж ювілейних монет; замовлення власного сейфа; замовлення дорожнього чека; оформлення страхового полісу; придбання заставного майна; придбання зливка банківського золота; грошові перекази.

Оптимізація цього портфеля є необхідністю для ефективної роботи фінансової установи. Відсоткові доходи займають вагому частку серед усіх доходів банків, отже, від того, наскільки збалансованими будуть кредитний та депозитний портфелі банків, залежить їх фінансовий добробут.

Специфіка банківської діяльності полягає в дотриманні балансу між строками та об'ємами наданих кредитів та отриманих депозитів банку, з яких буде складатись, відповідно, кредитний та депозитний портфелі банку.

Існують такі методи оптимізації кредитного портфеля банку, як: лімітування, диверсифікація, сек'юритизація, страхування – за допомогою яких банк самостійно обирає такі важливі аспекти кредитування, як: пріоритетні сфери кредитування, необхідний обсяг кредитування, захищеність кредитів, пріоритетні клієнти для кредитування, необхідність розширення клієнтської бази банку [2, с. 28; 3].

Щодо оптимізації депозитного портфеля банків, то її можна проводити відповідно до валют депонування коштів, тобто, окрім балансу у строках та обсягах між кредитним та депозитним портфелями, також є необхідність у створенні балансу між валютою кредитування та депонування коштів. Необхідність цього проявляється в мінімізації валютного ризику щодо необхідності конвертування однієї валюти в іншу за несприятливих умов.

Таким чином, оптимізація кредитного та депозитного портфелів банку сприятиме поліпшенню ситуації в загальному портфелі продуктів окремого банку.

Також необхідно зазначити, що портфель банківських продуктів має відповідати таким принципам, що наведені на рисунку.



Рис. Принципи, яким повинен відповідати портфель банківських продуктів

Відповідно до рисунка, слід розглянути детальніше кожен із наведених принципів: збалансованість визначає оптимальний набір банківських продуктів; пріоритетність – відповідно до стратегічних, тактичних та оперативних цілей банку окремі банківські продукти можуть бути більш пріоритетними, ніж інші; комплексність портфеля банківських продуктів визначає його склад з усіх послуг, що може надавати банк своїм клієнтам відповідно до наявних ліцензій банку; захищеність інформаційної бази банку від конкурентів та шахрайських атак; мінімізації ризику (наприклад, при оптимізації кредитного портфеля банку); актуальність, тобто врахування ситуації на ринку (економічна та політична ситуація в країні, конкуренція, рівень добробуту населення, насиченість банківського ринку тощо); цілеспрямованість кожного продукту на відповідний сегмент ринку з урахуванням його потреб. Тож дотримання цих принципів щодо складання портфеля банківських послуг також буде сприяти його оптимізації.

Останнім часом особливе значення для портфеля банківських послуг відіграло співробітництво банків зі страховими компаніями, коли банківські експерти (менеджери), продаючи такий банківський продукт, як кредит, додатково мають змогу пропонувати клієнтам страхові послуги, що, як правило, стосуються кредиту.

Найчастіше страхуванню підлягають застава або життя, здоров'я та працездатність клієнта. Хоча банк перераховує отримані клієнтом кошти на рахунок страхової компанії, проте й він сам отримує прибуток від цього виду продукту.

Особливе значення також мають і карткові продукти банків, котрі створені для зменшення готівкового обігу в Україні [4, с. 42].

Також необхідно зазначити, що у багатьох промислово розвинених країнах відбувається перехід від класичної філіальної моделі до моделі дистанційного банківського обслуговування, все більше операцій проводиться клієнтами без відвідування банку.

У зв'язку з поступовим перенесенням сервісного навантаження на дистанційне обслуговування функції існуючої роздрібною мережі поступово звужуються, а філіали нагадують спеціалізовані сервіс-центри [5, с. 19].

Так, наприклад у контакт-центрі Публічного акціонерного товариства "Дочірній банк Сбербанку Росії" можливе дистанційне відкриття депозитного рахунку за попередньою наявністю у клієнта точного рахунку у цьому банку та необхідної кількості коштів на ньому.

Отже, за результатами проведеного дослідження можна зазначити, що мета роботи була досягнута шляхом розкриття сутності та складових портфелів банківських продуктів, визначення необхідних принципів формування портфелів банківських продуктів, акцентування уваги на методах оптимізації кредитного та депозитного портфелів банків, розкриття особливостей впровадження страхового продукту через співробітництво страхових компаній з банками в Україні.

Наук. керівн. Холодна Ю. Є.

Література: 1. Лантух Л. О. Роль банківських продуктів в системі забезпечення особистих потреб населення [Електронний ресурс] / Л. О. Лантух. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vcndtu/2010_46/39.htm. 2. Вовчак О. Кредит у системі макроекономічної рівноваги / О. Вовчак, М. Могильницька, М. Хмельчук // Вісник НБУ. – 2011. – № 2. – С. 28–33. 3. Герасименко Р. Проблемні позики та прогнозування їх частки в кредитному портфелі банку [Електронний ресурс] / Р. Герасименко, М. Дегтярьова. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Vnbu/2012_4/2012_04_13.pdf. 4. Берегуля О. Планування розвитку банку з урахуванням стану конкурентного середовища / О. Берегуля // Вісник НБУ. – 2011. – № 2. – С. 40–43. 5. Козьменко С. М. Маркетинг інновацій / С. М. Козьменко, Т. А. Васильєва, С. В. Леонов // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 1. – С. 13–28. 6. Павленко Р. В. Сучасні банківські продукти як чинники соціально-економічного розвитку України [Електронний ресурс] / Р. В. Павленко. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/znpn/2011_7/15SBP.pdf.

РОЗПОДІЛ БАНКІВ УКРАЇНИ ЗА ДОПОМОГОЮ МЕТОДІВ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ

Анотація. Розроблено класифікацію банків України для ефективного аналізу доходів і витрат, використовуючи методи кластерного аналізу. Це допоможе розробляти шляхи підвищення ефективності методів управління доходами і витратами банків, які будуть результативними для конкретної групи банків.

Аннотация. Разработана классификация банков Украины для эффективного анализа доходов и расходов, используя методы кластерного анализа. Это позволит разрабатывать пути повышения эффективности методов управления доходами и расходами банков, которые будут результативными для конкретной группы банков.

Annotation. The classification of banks in Ukraine was developed for effective analysis of income and expenses, using the cluster analysis methods. This will help develop the ways of improving management revenues and expenditures of banks effective for a particular group of banks.

Ключові слова: банк, доходи, витрати банку, кластерний аналіз.

В умовах подолання наслідків фінансової кризи у банківській сфері зростає роль наглядової діяльності НБУ. Із січня 2001 року вона охоплює всі банки та їх підрозділи. Із 2002 року банки України розподіляються на групи залежно від розміру чистих активів із метою вдосконалення банківського нагляду, оптимізації розподілу функцій і обов'язків між центральним апаратом і територіальними управліннями Національного банку України щодо нагляду за банками Комісією НБУ з питань нагляду і регулювання діяльності банків [1]. Розподіл банків на групи затверджується щорічно, на 2011 рік визначені такі граничні межі розміру активів для окремих груп банків: група I: активи – більше 1 4000 млн грн; група II: активи – більше 4 500 млн грн; група III: активи – більше 2 000 млн грн; група IV: активи – менше 2000 млн грн.

Але для аналізу доходів і витрат ця класифікація не є достатньо ефективною. Вивченню проблем розвитку економіки на основі формування кластерної стратегії в різний час були присвячені роботи таких вчених, як: М. Кропивко, С. Мочерний, С. Соколенко, та інших фахівців у площині кластеризації [2; 3]. Значний внесок у дослідження кластерної міжфірмової взаємодії, зокрема питань, що стосуються їх організаційного та фінансового забезпечення, зробили зарубіжні вчені: Є. Дахмен, М. Тодаро, І. Толенадо. Проте дослідження кластерних структур у вітчизняній банківській сфері мають фрагментарний характер, питання розподілу банків методом кластерного аналізу для ефективного аналізу доходів і витрат є недостатньо вивченими та потребують подальших досліджень.

Саме тому метою дослідження є розробка іншої класифікації банків України стосовно показників доходів і витрат, використовуючи метод кластерного аналізу.

Кластерний аналіз – це сукупність методів, що дозволяють класифікувати багатовимірні спостереження, кожне з яких описується набором вихідних змінних. На відміну від комбінаційних угруповань, кластерний аналіз призводить до розбиття на групи з урахуванням всіх групувальних ознак одночасно [4]. Виходячи з цього, обрання кластерного аналізу в цьому випадку пояснюється тим, що показники доходів і витрат формуються на базі кожного окремого банку України, а ступінь доходів і витрат неоднорідний у розрізі кожного банку.

Для подальшого аналізу слід розробити кластеризацію банків на групи залежно від доходів та витрат, використавши ієрархічний агломеративний та ітеративний методи. Для аналізу обрано 40 банків України з усіх груп за класифікацією НБУ, як критерії кластеризації відібрано процентні доходи (X1), процентні витрати (X2), комісійні доходи (X3), комісійні витрати (X4), інші операційні доходи (X5), а також адміністративні та інші операційні витрати (X6) за станом на 01.07.2011 р.

З усіх методів кластерного аналізу найпоширенішими є ієрархічні агломеративні методи. Суть цих методів полягає в тому, що на першому кроці кожен об'єкт розглядається як окремий кластер. Процес об'єднання кластерів відбувається послідовно: на підставі матриці відстаней або матриці схожості об'єднуються найбільш близькі об'єкти. Тому спочатку потрібно стандартизувати дані та отримати матрицю відстаней, яка розраховується за Евклідовою матрицею. Надалі, використавши різні методи зв'язку, можна зробити висновок, що найоптимальнішим і наочним є зв'язок за методом Уорда. Результат об'єднання банків зображений на дендрограмі (рис. 1).

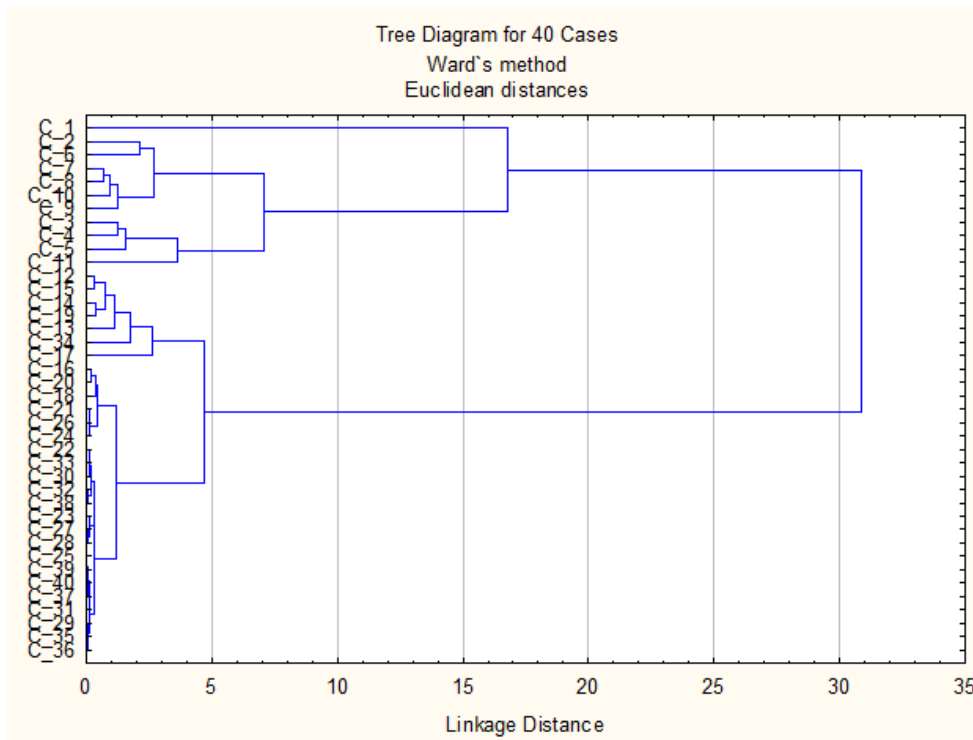


Рис. 1. Дендрограма кластеризації за методом Уорда

За результатами кластеризації, використавши метод Уорда, слід виділити такі 3 групи банків (таблиця).

Таблиця

Результати кластерного аналізу

Номер кластера	Назва банку
1 кластер	Приватбанк
2 кластер	Укрексімбанк, Ощадбанк, Райффайзен банк "Аваль", УкрСиббанк, Укрсоцбанк, ВТБ Банк, Промінвестбанк, Альфа-банк, "Фінанси та кредит", Дельта Банк
3 кластер	Дочірній банк Сбербанку Росії, Сведбанк, Ерсте банк, "Південний", Родовід банк, ІНГ банк Україна, Унікредит банк, Віейбі Банк, Донгорбанк, Марфін банк, Піреус банк МКБ, "Таврика", Індустріалбанк, Єврогазбанк, Мегабанк, "Південкомбанк", Актив-Банк, "Кліринговий Дім", СЕБ Банк, Банк 3/4, "Союз", Банк Кіпру, Платинум банк, Златобанк, "Національні інвестиції", Таскомбанк, ЕРДЕ Банк, ТЕРРА Банк, Банк інвестицій та заощаджень

Далі проведено кластеризацію банків ітераційним методом. Серед цих методів найбільш популярним є метод k-середніх Мак-Кіна. На відміну від ієрархічних методів у більшості реалізацій цього методу сам користувач повинен задати шукане число кінцевих кластерів. У цьому випадку необхідно вказати кількість кластерів, рівну 3. Основним завданням цього методу є можливість отримання кластерів, різних на стільки, на скільки це можливо.

Маючи таблицю дисперсійного аналізу за цим методом, отримано наведені значення міжгрупових (Between SS) та внутрішньогрупових (Within SS) дисперсій ознак. Чим менше значення внутрішньогрупової дисперсії і більше значення міжгрупової дисперсії, тим краще ознака характеризує приналежність банків до кластера і тим якісніша кластеризація. Про якість кластеризації свідчать значення F-критерію (чим більше значення, тим краще) та рівень значущості (чим менший, тим краще).

Дані свідчать про високий результат якості кластеризації. Слід розглянути середні значення для кожного кластера, які наведені на лінійному графіку (рис. 2).

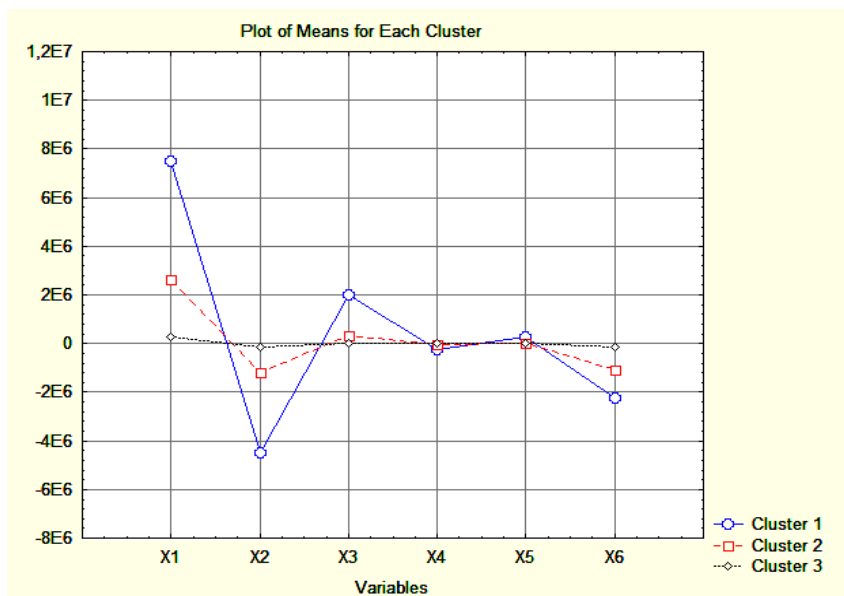


Рис. 2. Середні значення для кожного кластера, наведені на лінійному графіку

Далі розглянувши розподіл банків за кластерами та відстань кожного банку до центра кластера, отримано результат кластеризації банків методом k-середніх.

Проаналізувавши результати кластеризації банків різними методами, можна зробити висновок, що групування методом k-середніх є найбільш точним, бо значення показників міжгрупової та внутрішньогрупової дисперсії за цим методом кращі, ніж за агломеративним методом. Так, виділяється 1 кластер, до якого входить тільки один банк – Приватбанк, у якого доходи значно перевищують витрати, особливо процентні доходи перевищують процентні витрати. Саме тому він значно відрізняється від інших кластерів. До 2 кластера входять банки, у яких також доходи перевищують витрати, але порівняно з Приватбанком значення чистого доходу є меншим. А до 3 кластера входить найбільша кількість банків, у яких перевищення доходів над витратами дуже незначне.

Такий розподіл дає можливість розробляти такі шляхи підвищення ефективності методів управління доходами і витратами банків, які будуть результативними для конкретної групи банків. Наприклад, для 3 групи банків доцільним було б застосування методів зниження витрат, стимулювання і мотивація працівників до зниження витрат, особливо важливо було б правильно обрати базу розподілу витрат.

Наук. керівн. Тисячна Ю. С.

Література: 1. Васюренко О. В. Банківський менеджмент : посібник / О. В. Васюренко. – К. : Академія, 2009. – 317 с. 2. Кропивко М. Ф. Концептуальний підхід до кластерної організації та управління / М. Ф. Кропивко // Економіка. – 2010. – № 11. – С. 3–9. 3. Соколенко С. І. Кластери в глобальній економіці : наук. вид. / С. І. Соколенко. – К. : Логос, 2010. – 848 с. 4. Масленченков Ю. С. Факторний аналіз доходів і расходов коммерческого банка / Ю. С. Масленченков // Бизнес и банки. – 2009. – № 30. – С. 19–22.

УДК 336.774

М'якота М. В.

Магістр 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕТАПІВ РОБОТИ БАНКІВ З ПРОБЛЕМНИМИ КРЕДИТАМИ

Анотація. Розглянуто та проаналізовано існуючі підходи щодо кількості та змісту етапів роботи банків з проблемними кредитами, розкрито їх сутність. Запропоновано змістовну схему роботи банків з проблемними кредитами.

© М'якота М. В., 2013

Аннотация. Рассмотрены и проанализированы существующие подходы к количеству и содержанию этапов работы банков с проблемными кредитами, раскрыта их сущность. Предложена схема работы банков с проблемными кредитами.

Annotation. The existing approaches to the quantity and content of the phases of banking with problem loans were considered and analyzed, their nature was discovered. The scheme of banks' work of with problem loans is offered.

Ключові слова: кредит, проблемний кредит, банк, позичальник, реструктуризація, ліквідація.

У посткризових умовах, які проявляються в погіршенні якості кредитних портфелів практично всіх вітчизняних банків, на перший план банківського менеджменту постає формування адекватної процедури роботи банку з проблемною заборгованістю, що буде чітко регламентувати порядок взаємодії структурних підрозділів та співробітників, оптимізувати трудовитрати на досягнення результату та знижувати ризик прийняття неправильних управлінських рішень при роботі з такою заборгованістю.

Значний внесок у розроблення теоретичних та методичних положень організації роботи банків з проблемними кредитами зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені: Єпіфанов А. О., Криклій О. А., І. Осадчий, М. Посадська, Шустова Є. П. та ін. [1 – 5]. Однак серед науковців на сьогодні не існує єдиного підходу щодо кількості та змісту етапів, які має пройти банк у разі виникнення проблемної заборгованості, що обумовлює необхідність обґрунтування єдиної схеми роботи з проблемними кредитами, яка найбільш повно відобразить усі етапи.

Метою статті є теоретичне обґрунтування етапів роботи банків з проблемними кредитами. Досягнення зазначеної мети обумовлює необхідність вирішення таких завдань: критично проаналізувати існуючі підходи до кількості та змісту етапів та розкрити їх сутність.

Інструментом розв'язання цих завдань обрано метод синтезу.

Шляхом узагальнення підходів різних авторів [1; 2; 4 – 6] до визначення етапів роботи банків з проблемними кредитами побудовано схему роботи з такими кредитами (рисунок).

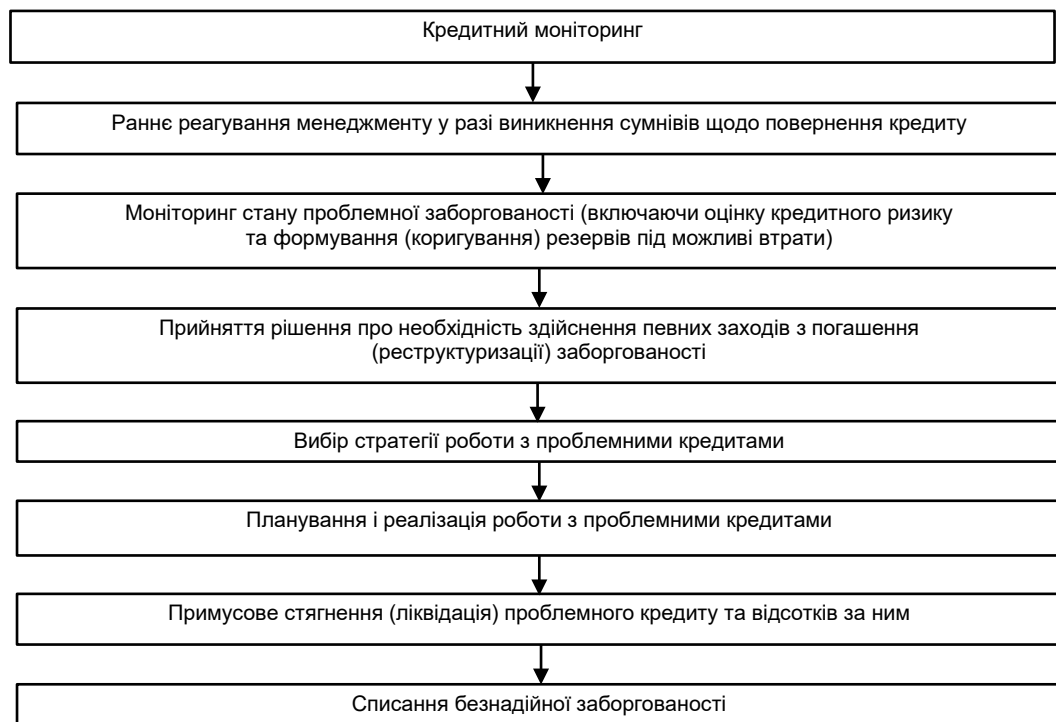


Рис. Етапи роботи банків з проблемними кредитами

Як видно з рисунка, на першому етапі роботи з проблемними кредитами здійснюється кредитний моніторинг, який передбачає ретроспективний аналіз кредитної діяльності банку, що дозволяє виявити недоліки, розробити рекомендації та оптимізувати систему управління кредитним ризиком у майбутньому. Він включає в себе нагляд за правильністю оформлення документів, цільовим використанням кредиту, погашенням кредиту, схоронністю заставленого майна, змінами у фінансовому стані позичальника [2, с. 43].



Раннє реагування менеджменту у разі виникнення сумнівів щодо повернення кредиту дозволяє прийняти відповідні заходи перш ніж ситуація вийде з-під контролю та втрати стануть неминучими [4, с. 83].

Найпростіше для цих цілей скористатися класифікацією кредитів, установленою Положенням "Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків" [6], відповідно до якого з метою визначення розміру розрахункового резерву у зв'язку з дією факторів кредитного ризику кредити класифікуються в одну з п'яти категорій якості: стандартні, під контролем, субстандартні, сумнівні та безнадійні. За даною класифікацією всі кредити, окрім стандартних, можна вважати проблемними.

Відсортуючи проблемні кредити від стандартних, можна приступити до їх моніторингу. При цьому варіанти дій працівників банку, які здійснюють моніторинг проблемної заборгованості, можуть бути такими:

нічого не робити (до тих пір, доки обсяг накопиченої негативної інформації не стане критичним);

вжити заходів для отримання додаткової інформації за даним кредитом;

винести інформацію на розгляд керівника підрозділу, уповноваженого приймати відповідні рішення, або колегіального органу управління банку (наприклад, кредитного комітету);

передати інформацію особам або підрозділам банку, уповноваженим здійснювати певні дії в межах роботи з простроченою заборгованістю (наприклад, службі безпеки або юридичній службі);

самостійно здійснювати певні дії (наприклад, провести переговори з позичальником або провести виїзну перевірку діяльності позичальника, а також наявності та стану заставленого майна) [4, с. 88].

Далі приймається рішення про необхідність здійснення певних заходів з погашення (реструктуризації) за кредитом.

На наступному етапі здійснюється вибір стратегії роботи з проблемними кредитами. На даному етапі проводиться аналіз наслідків використання стратегій дій щодо позичальника, перспектив бізнесу позичальника, впливу форс-мажорних обставин при стягненні заборгованості позичальника, а також оцінка бізнесу і менеджменту позичальника (зокрема, бажання співпрацювати з банком) [3, с. 42].

Далі проводиться планування і реалізація роботи банку з проблемними кредитами. На даному етапі приймається рішення щодо продажу активу, здійснюється аналіз кредитного ризику, а також реструктуризація кредитної заборгованості позичальника, яка передбачає зміни в умовах кредитної угоди, згідно з якими кредитор надає позичальнику якусь поступку або перевагу, тобто подовження строку дії угоди кредитування або зміну строків виконання, тимчасові відстрочення за черговими платежами або тимчасову зміну щомісячного платежу у бік зменшення [5, с. 157].

Якщо ж позичальник не має реальних перспектив розрахуватися найближчим часом, банк залежно від форми забезпечення кредиту має право застосовувати різні способи примусового стягнення боргу та відсотків за ним:

реалізація застави позичальника;

продаж проблемного кредиту третій особі;

погашення кредиту третіми особами;

судові процедури, в тому числі процедура банкрутства позичальника [6, с. 289–290].

У випадку, якщо повернути кредит взагалі неможливо, він списується за рахунок створених резервів на відшкодування можливих втрат за кредитними операціями [2, с. 42].

Таким чином, було запропоновано найбільш повну та змістовну схему роботи банків з проблемними кредитами, однак зрозуміло, що не кожен такий кредит проходить всі етапи даного процесу, спрямованого, власне кажучи, на його знищення, – шляхом погашення або переведення до складу стандартної заборгованості.

Наук. керівн. Азізова К. М.

Література: 1. Єпіфанов А. О. Операції комерційних банків : навч. посібн. / А. О. Єпіфанов, Н. Г. Маслак, І. В. Сало. – Суми : ВТД "Університетська книга", 2007. – 523 с. 2. Криклій О. А. Управління кредитним ризиком банку : монографія / О. А. Криклій, Н. Г. Маслак. – Суми : ДНВЗ "УАБС НБУ", 2008. – 86 с. 3. Осадчий І. Шляхи вдосконалення роботи з проблемними активами банків України / І. Осадчий // Вісник Української академії банківської справи. – 2011. – № 1 (30). – С. 39–43. 4. Посадская М. Проблемная задолженность корпоративных клиентов: процедуры и порядок работы / М. Посадская // Банковское кредитование. – 2010. – № 1. – С. 82–93. 5. Шустова Е. П. "Проблемный кредит": терминологическое содержание, критерии определения и факторы возникновения / Е. П. Шустова // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2010. – № 18. – С. 155–158. 6. Положення "Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків", зі змінами, внесеними від 29.07.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z047400&p=1322839524989100>.



Магістр 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ

РИЗИКИ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА МЕТОДИ ОПТИМІЗАЦІЇ ЇХ РІВНЯ

Анотація. Розглянуто питання комплексної оцінки банківських ризиків. Визначено показники, які дають змогу оцінювати ризики з метою їх мінімізації й отримання банківською установою максимального прибутку.

Анотация. Рассмотрен вопрос комплексной оценки банковских рисков. Определены показатели, которые дают возможность оценивать риски с целью их минимизации и получения банковским учреждением максимальной прибыли.

Annotation. The question of complex estimation of bank risks is considered. The indexes that give an opportunity to estimate risks with the aim of their minimization and receiving the maximal profit by banks are determined.

Ключові слова: банківські ризики, оцінка ризику, рейтингова оцінка, статистичні методи оцінки, експертні методи оцінки, коефіцієнтний аналіз, метод рейтингів.

Банки, здійснюючи свої операції з метою отримання прибутку, наражаються на ризики, тому необхідно оцінювати й контролювати їх. Система оцінки ризиків передбачає застосування цілої низки критеріїв, призначених для визначення їх ступеня. Зазначена система дає змогу послідовно виявляти й оцінювати ризики та визначати місце кожного банку в ряді розподілу. Актуальність цієї теми зумовлена необхідністю вивчення методів оцінки ризиків.

Вивченням цього питання займаються такі вчені: Шевченко Р. І., Вітлінський В. В., Пернаківський О. В., Гуцал І. С., Примостка Л. О., а також А. Камінський, С. Прасолова, О. Васюренко [1 – 7].

Як свідчить практика, у процесі діяльності перед банківськими установами постають різні види ризиків, що характеризуються між собою місцем та часом виникнення, зовнішніми та внутрішніми умовами, які впливають на них, способом аналізу ризиків і методами їхнього прояву.

Класифікацію банківських ризиків наведено в таблиці [8 – 10].

Таблиця

Банківські ризики

Вид ризику	Характеристика
1	2
Кредитний	Невиконання позичальником зобов'язань щодо кредитора
Процентний	Небезпека фінансових втрат через коливання ринкових процентних ставок та зміну вартості кредиту
Валютний	Імовірність валютних втрат через зміну курсу іноземної валюти щодо національної в період між укладенням угоди і фактичними розрахунками за нею
Курсовий	Виникає у зв'язку з коливанням ринкової вартості валют
Інвестиційний	Імовірність виникнення непередбачуваних фінансових втрат у ситуації невизначеності умов інвестиційної діяльності
Інфляційний	Спричинений непередбачуваним зростанням втрат унаслідок інфляційних процесів
Ціновий	Імовірність виникнення непередбачуваних фінансових втрат від зміни цін (вартості) на окремі фінансові інструменти
Податковий	Небезпека втрат, зумовлених змінами податкового законодавства (збільшенням ставок податків, відміною чи зменшенням податкових пільг, зміною термінів сплати податків тощо)

1	2
Портфельний	Сукупний ризик втрати капіталу, вкладеного в інвестиційний портфель
Трансляційний	Ризик валютних втрат від перерахування суми коштів з однієї валюти в іншу (при щорічній переоцінці валютного боргу)
Нових видів діяльності	Пов'язаний із запровадженням нових видів діяльності у банківській установі, таких, як факторинг, лізинг тощо
Формування депозитної бази	Пов'язаний із необґрунтованою депозитною політикою банківської установи, невдалим вибором відсоткових ставок та неправильним формуванням кредитного портфеля
Поточних витрат банку	Пов'язаний із необґрунтованою політикою банківської установи у сфері витрат
Банківських зловживань	Пов'язаний із шахрайством та неправильною політикою банківської установи
Ліквідності банку	Небезпека втрат у випадку неспроможності банку покрити свої зобов'язання

Усі види банківських ризиків взаємозалежні і впливають на діяльність банку. Незначна зміна одного із видів ризику істотно впливає на інші і зумовлює зміну майже всіх інших ризиків [11].

Ураховуючи те, що окремих ризик характеризується невизначеністю та можливістю випадкової негативної події, його рівень визначається ймовірнісними показниками залежно від ступеня точності розрахунку ймовірності випадкової події. За тематикою розрізняють такі види методів дослідження: математична ймовірність; статистичний метод; метод експертних оцінок; аналітичний метод; метод коефіцієнтного аналізу; метод рейтингів; стрес-тестування; дюрація; метод аналогій; комбінований метод.

За алгоритмом математична ймовірність визначається як відношення кількості подій, які реально настали, до загальної кількості подій, у яких можлива поява такого випадку.

Статистична оцінка – це відносна частка появи випадку певного виду в сукупності випадків різного виду.

Метод Монте-Карло є одним із найефективніших статистичних методів, його суть полягає в моделюванні випадкових процесів із заданими характеристиками. Цей метод дає змогу проаналізувати різні "сценарії" в реалізації проекту та врахувати різні фактори, які впливають на ризиковість події [12].

VaR-метод базується на статистичних даних щодо волатильності ринкових показників та їх взаємної кореляції, що дає можливість розрахувати ринкову вартість фінансових інструментів із визначення рівня ймовірності.

Метод експертних оцінок використовується при відсутності або обмалі інформації про ризиковість подій, тоді їх оцінка здійснюється на основі фактичних об'єктивних даних на основі суб'єктивних знань і навичок про конкретну ситуацію випадку.

Різновидом експертного методу є метод Делфі. Його особливістю є анонімність і керований зворотний зв'язок, тобто експерти анонімно дають відповіді на поставлені запитання, а зворотний зв'язок дає змогу узагальнений результат довести до них.

Метод "дерева рішень" передбачає графічну побудову варіантів рішень, що можуть бути прийняті, і на основі розрахунку ймовірності виникнення ризикової події експерти роблять узагальнену оцінку.

Метод коефіцієнтного аналізу полягає в зіставленні економічних коефіцієнтів, які характеризують стан об'єкта з відповідними середніми знаннями їх за певний період часу, і на основі порівняння оцінної ймовірності настання ризиковості подій.

Окрім конкретних рівнів ризиків, у банківській практиці розрізняють також допустимий розмір ризиків різного виду, який визначається політикою банку через певні стандарти (ліміти на нормативні показники).

Метод рейтингів передбачає, що кожен банк за певною методикою розраховує відповідний рейтинг певної ризикової позиції та на основі порівняння з фактичними значеннями даної позиції робить свою оцінку щодо ймовірності настання ризикових подій.

Аналітичні методи базуються на теорії ігор і містять такі етапи: вибір результативного показника; визначення факторів, які впливають на результативний показник; розрахунок значень результативного показника при зміні факторів ризику.

Дозволяє проаналізувати в динаміці зміну важливих кількісних показників ризику залежно від зміни факторів, які впливають на них, метод "стрес-тестування".

За допомогою методу дюрації відображається чутливість поточної вартості фінансового інструмента до зміни процентних ставок [12].

Для інтегрованого кількісного виміру ризику, що має кілька джерел виникнення, використовують метод RAROC. Показник RAROC фактично є вдосконаленням показників (ROE та ROA), які характеризують дохідності відповідно капіталу та активів з метою врахування ризику.



GAP-метод використовують для оцінки процентного ризику та ризику ліквідності. Згідно з цим методом певні активи та пасиви розподіляються на часові періоди. Порівнюючи потоки, отримані від розміщених активів і зобов'язань за кожен часовий період, визначають і оцінюють рівень ліквідності.

Метод аналогій для оцінки рівня ризиків застосовують при аналізі нових продуктів чи проєктів. Суть його полягає в перенесенні аналогічної ситуації на об'єкт дослідження [4].

Комбінований метод використовує переваги всіх методів оцінки ризиків. Так, статистичний метод як результат оцінки минулого може поєднуватися з елементами аналітичного й експертного методів тощо.

Таким чином, можна зробити висновок, що аналіз банківських ризиків є дуже важливим етапом в управлінні діяльністю банківської установи, але на сьогоднішній день здійснювати його повно та ефективно немає можливості внаслідок відсутності інформаційно-аналітичних систем та єдиних методів для аналізу банківських ризиків, що стає однією з причин кризових явищ, тому потребує подальших досліджень. Раціональне використання наведених методів допоможе банкам оптимізувати рівень існуючих ризиків.

Наук. керівн. Дзеніс В. О.

Література: 1. Шевченко Р. І. Банківські операції: НМП / Р. І. Шевченко. – К. : КНЕУ, 2003. – 276 с. 2. Кредитний ризик комерційного банку : навч. посібн. / В. В. Вітлінський, О. В. Пернарівський, Я. С. Наконечний та ін. ; за ред. В. В. Вітлінського. – К. : Т-во "Знання", КОО, 2000. – 251 с. 3. Гуцал І. "Базель II" та сучасні тенденції до регулювання банківських ризиків / І. Гуцал, В. Брич, О. Вовк // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2005. – Вип. 5-2. – С. 11–16. 4. Примостка Л. Економічні ризики в діяльності банків / Л. Примостка // Банківська справа. – 2004. – № 3. – С. 21. 5. Камінський А. Б. Дослідження систем управління ризиками в банках України / Камінський А. Б. // Проблеми економічної кібернетики : науково-методична конференція, м. Київ, 15–17 вересня 2005 р. – Донецьк : ТОВ "АПЕКС", 2005. – С. 189–191. 6. Прасолова С. Проблеми оцінки та управління процентним ризиком комерційних банків: актуальні аспекти / С. Прасолова // Вісник НБУ, 2007. – № 9. – С. 36–39. 7. Васюренко О. В. Банківські операції : навч. посібн. / О. В. Васюренко. – К. : Знання, 2004. – 324 с. 8. Бідник Н. Б. Курсові коливання: фактори та їх вплив на економіку / Н. Б. Бідник, Х. В. Кузь // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. пр. – Львів : РВВ НЛТУ України, 2011. – Вип. 21.3. – С. 149–157. 9. Бюлетень Національного банку України: щомісячне аналітично-статистичне видання НБ України, 2011. – № 2(215). – С. 38–42. 10. Галасюк В. Методи оцінки кредитоспроможності позичальників / В. Галасюк // Вісник Національного банку України. – 2002. – № 2. – С. 38–42. 11. Мороз Л. В. Банківські ризики та їх вплив на діяльність банківських установ / Мороз Л. В. // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – № 21. – С. 221–228. 12. Бойківська Л. І. Методи оцінки банківських ризиків / Л. І. Бойківська // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону : зб. наук. пр. – 2005. – № 5. – С. 78–84.

Гогенко С. О.

УДК 336.717.13:004.78

Магістр 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ РОБОТИ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ МАСОВИХ ЕЛЕКТРОННИХ ПЛАТЕЖІВ В УКРАЇНІ

Анотація. Проведено аналіз діяльності національної системи масових електронних платежів в Україні із застосуванням спеціальних платіжних засобів, визначено недоліки та окреслено шляхи вдосконалення її функціонування.

Аннотация. Проведен анализ деятельности национальной системы массовых электронных платежей в Украине с использованием специальных платежных инструментов, определены недостатки и намечены пути усовершенствования ее функционирования.

© Гогенко С. О., 2013

Annotation. The analysis of national system of electronic payment in Ukraine with the use of special means of payment was carried out, the shortcomings and the ways of improving its functioning are identified.

Ключові слова: електронний платіж, пластикова картка, платіжні системи, платіжний інструмент.

Сучасні платіжні системи є важливою частиною економічної та фінансової інфраструктури будь-якої країни. Ефективні та безпечні платіжні системи мають вирішальне значення для функціонування економіки і забезпечення фінансової стабільності. Ефективне функціонування цих систем робить ключовий внесок в економічний розвиток держави. В Україні також зростає інтерес до систем масових електронних платежів, які здійснюються юридичними та фізичними особами із застосуванням спеціальних платіжних засобів.

Спеціальний платіжний засіб (СПЗ) – платіжна картка, мобільний платіжний інструмент, інший платіжний інструмент, що виконує функцію засобу ідентифікації, за допомогою якого держатель цього інструменту здійснює платіжні операції з рахунку платника або банку, а також інші операції, установлені договором. Застосування СПЗ у країнах із розвинутою ринковою економікою вже стало звичайною практикою. В Україні вони лише починають займати свою нішу на ринку банківських та торговельних послуг. Ефективний розвиток СПЗ дозволяє швидко виконувати платежі клієнтів при розрахунках за товари і послуги. Саме тому актуальною є тема щодо вдосконалення функціонування систем масових електронних платежів в Україні.

Проблематиці розвитку систем масових електронних платежів присвячені роботи таких вчених, як: Віднійчук-Вірван Л. А., Вовчак О. Д., Колодізев О. М., Міщенко В. І., Пиріг С. О. [1; 2]. Але слід зазначити, що і досі існує потреба в дослідженні процесів організації та функціонування систем масових електронних платежів, в обґрунтуванні пропозицій щодо їх ефективного розвитку.

Метою роботи є визначення ролі систем масових електронних платежів, тенденцій їх функціонування в Україні, виявлення проблем розвитку систем та обґрунтування напрямів удосконалення їх діяльності.

На території України застосовуються СПЗ, емітовані членами внутрішньодержавних і міжнародних платіжних систем. Їх емісія в межах України проводиться виключно банками-резидентами, які мають ліцензію НБУ на здійснення таких операцій та уклали договір із внутрішньодержавною або міжнародною платіжною системою.

Нині в Україні функціонують такі карткові платіжні системи:

внутрішньодержавні: – Національна система масових електронних платежів (НСМЕП), Укркарт, одноемітентні (внутрішньобанківські) платіжні системи, створені окремими банками; міжнародні – MasterCard, VISA, "Юнион Кард", "American Express", "Золотая Корона" [3].

НСМЕП – внутрішньодержавна банківська багатоемітентна платіжна система масових платежів, яка була створена за підтримки і за ініціативою Національного банку України, у якій розрахунки за товари і послуги, одержання готівки та інші операції здійснюються з використанням спеціальних платіжних засобів за технологією, розробленою НБУ. До спеціальних платіжних засобів НСМЕП належать платіжні картки та мобільні платіжні інструменти.

Мобільний платіжний інструмент (МПІ) – спеціальний платіжний засіб у вигляді емітованої в установленому законодавством порядку смарт-картки, що є носієм персоніфікованого платіжного мобільного додатка НСМЕП.

У НСМЕП застосовуються платіжні картки з вбудованими чіп-модулями – смарт-картки. Смарт-картка, яка є носієм копії фінансової інформації в НСМЕП, на відміну від пластикової картки з магнітною смугою, найбільш повно задовольняє вимоги безпеки. Платіжні картки НСМЕП мають високий ступінь захисту від несанкціонованого доступу. Висока довіра до цієї системи базується на гарантованій програмно-технологічній захищеності чіпових платіжних карток та визнаній безпеці операцій, що підтверджується збільшенням обсягу операцій за платіжними картками та зростаючою їх емісією. Для емісії картки не потрібна наявність високоякісних каналів зв'язку у сфері торгівлі і послуг. Картка НСМЕП має низьку собівартість операцій і невисоку вартість програмних продуктів вітчизняних фірм, і високі експлуатаційні характеристики, і відповідно термін використання картки (до 5-ти років). На її базі створена високоєфективна оффлайнова технологія, тобто така, що не потребує оперативного зв'язку з банківським рахунком під час виконання платіжних операцій і яка значно зменшує експлуатаційні витрати. За рахунок цього участь у НСМЕП може брати населення України з малими доходами (пенсіонери, студенти тощо), а швидкість обслуговування набагато більша, ніж при розрахунках картками з магнітною смугою.

Аналізуючи поточний стан розвитку НСМЕП, можна сказати, що на 1 січня 2012 року членами НСМЕП було 60 установ, включаючи Національний банк України і УДПЗ "Укрпошта", та 8 учасників.

Протягом 2011 року до НСМЕП приєдналися 7 банків: ПАТ "Банк Перший", АТ "Банк інвестицій та заощаджень", ПАТ "Державний експортно-імпорتنний банк України", ВАТ "Ощадбанк", АТ "КБ "СОЮЗ", ПАТ "АгроКомБанк", ПАТ "Реал Банк".

За даними Головного процесингового центру НСМЕП загальна кількість карток НСМЕП за станом на 01.01.2012 р. становила 1,7 млн одиниць. Протягом 2011 року із застосуванням платіжних карток НСМЕП було виконано 25,8 млн операцій на суму 24,2 млрд грн. Серед операцій з платіжними картками НСМЕП домінували операції з отримання готівки (99,4 %). Їхні обсяги за 2011 рік становили 24,0 млрд грн [4].



Щодо перспектив подальшого розвитку НСМЕП, то у НБУ завершуються розробки специфікацій розширених структур представлення інформації за фінансовими операціями, що виконані на термінальному обладнанні.

Недоліки карток НСМЕП на даний момент такі [1; 2; 5; 6]:

1. Користуватися картками цієї системи для зняття коштів та оплати в торговій мережі поки можна тільки в межах України.

2. Ще далеко недостатнім є покриття України мережею банкоматів і терміналів, які обслуговують НСМЕП, особливо порівняно з пристроями, що обслуговують міжнародні платіжні системи (МПС), такі, як: Visa, Mastercard та ін.

3. Для індивідуальної захищеної оплати картками НСМЕП через Інтернет удома або на робочому місці необхідне придбання спеціального зчитувального пристрою – картрідера (від 50 до 100 грн; банки зазвичай інструктують власників карток про торговельних дилерів таких пристроїв).

4. Не зацікавлені в поширенні карт НСМЕП і банки, тому що на даний момент економічна вигода від емісії карт МПС перебиває можливі втрати від порівняно невисокої їх безпеки.

Основними членами НСМЕП є невеликі і середні фінансові установи. Більші вважають за краще працювати з відомішими платіжними системами, такими, як Master Card і Visa. У зв'язку з тим, що необхідна кількість банкоматів і торгових точок представлена не в усіх регіонах країни, великі банки відмовляються вступати в НСМЕП, хоч і вартість, і умови національної системи набагато м'якші та дешевші за міжнародні платіжні системи.

Протягом десяти років НБУ займається питанням запровадження соціальної картки в Україні з використанням передових банківських технологій. Фахівці НБУ вважають, що електронна соціальна картка має бути універсальною картою, на якій розміщено соціальні, транспортні, платіжні та інші додатки, відповідати вимогам міжнародних і національних стандартів у сфері функціонування платіжних систем, мати високу надійність та захист [5].

Беручи до уваги викладене, можна визначити такі шляхи вдосконалення роботи НСМЕП:

1. Залучення найбільших банків до участі в системі, яка є загальнодержавною, надійною та використовує в роботі смарт-картки.

2. Прийняття на державному рівні рішення про фінансування витрат на модернізацію програмного забезпечення під обслуговування карток НСМЕП для можливості підключення банків до неї.

3. Оптимізація організації роботи системи з можливістю виходу на міжнародні ринки для проведення розрахунків.

4. Використання платіжних карток НСМЕП у соціальній сфері.

Наук. керівн. Омельченко О. І.

Література: 1. Вовчак О. Д. Платіжні системи [Текст] : навч. посібн. / О. Д. Вовчак, Г. Є. Шпаргало, Т. Я. Андрейків. – К. : Знання, 2008. – 341 с. 2. Пиріг С. О. Платіжні системи [Текст] : навч. посібн. / С. О. Пиріг ; Мін-во освіти і науки України, Луцький держ. техн. ун-т. – К. : ЦУЛ, 2008. – 240 с. 3. Діяльність платіжних систем на ринку України в 2011 році // Вісник НБУ. – 2012. – № 3. – С. 12–17. 4. Річний звіт Національного банку України за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>. 5. Використання Національної системи масових електронних платежів у соціальній сфері [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=75962>. 6. Міжбанківська конференція УкрКарт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrcard.com.ua/ukr/news/1110100.html>.

Лобурєва Н. О.

УДК 336.767

Магістр 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ

ОПТИМАЛЬНЕ ФОРМУВАННЯ ПОРТФЕЛЯ ЦІННИХ ПАПЕРІВ БАНКУ З УРАХУВАННЯМ РИЗИКУ

Анотація. Розглянуто сутність управління портфелем цінних паперів банку, джерела доходу від цих операцій, а також оптимальне формування портфеля за допомогою моделі аналізу ієрархії шляхом парного порівняння альтернатив.

© Лобурєва Н. О., 2013

Аннотация. Рассмотрены сущность управления портфелем ценных бумаг банка, источники дохода от этих операций, а также оптимальное формирование портфеля с помощью модели анализа иерархий путем парного сравнения альтернатив.

Annotation. The essence of portfolio management of the bank, the sources of income from these operations, and optimal portfolio using a hierarchy analysis model by paired comparison of alternatives are discussed.

Ключові слова: портфель цінних паперів, модель аналізу ієрархій, інвестиції, ліквідність, дохідність, забезпеченість.

Сьогоднішня ситуація безумовно свідчить про активну діяльність суб'єктів на ринку цінних паперів. З кожним роком зростає значення інвестора з емітентом на фондовому ринку України. Але обсяги інвестування у цінні папери з боку комерційних банків є дуже незначними порівняно із аналогічним показником розвинутих країн. Питома вага вкладень у цінні папери вже багато років не перевищує 10 % [1]. Що стосується міжнародної банківської діяльності, то частка вільних грошових ресурсів, яка спрямовується банками на придбання цінних паперів, становить від 20 до 40 % [2]. Саме тому поняття "розвиненість" не асоціюється із фондовим ринком України. Інвестори вбачають дуже великі ризики, а українські банки не збільшують обсяги придбання цінних паперів у свої портфелі. Підвищення активності при здійсненні інвестиційних операцій банків вимагає проведення дослідження ризику вкладень у різні типи цінних паперів та вибір найоптимальнішого. Багато вітчизняних вчених здійснюють аналіз роботи банків на ринку цінних паперів, досліджують теоретичні і практичні питання розвитку інвестиційних операцій банку, а саме: Б. Галонюк, О. Дудко, В. Кирилов, Л. Кльоба та ін. [3 – 6]. Утім, на жаль, і нині актуальними залишаються дослідження у сфері розвитку ефективного функціонування банку на ринку цінних паперів та оптимального формування інвестиційного портфеля.

Визначено, що інвестиційний прибуток на 94 % визначається вибором типу використовуваних активів (акції, казначейські векселі, довгострокові державні облигації, похідні фінансові інструменти та ін.), на 4 % – вибором конкретного виду цінного папера заданого типу і на 2 % – оцінкою моменту закупівлі, оскільки папери одного типу корелюють між собою [3].

Стандартно цілями інвестування в цінні папери є отримання відсотка, збереження капіталу, забезпечення приросту капіталу (на основі зростання курсової вартості цінних паперів). Якщо головним вважається отримання відсотка, то перевага може бути віддана портфелям, що складаються з низьколіквідних і високоризикових цінних паперів нових компаній, здатних, проте, якщо вдало складуться справи, принести високі відсотки. І навпаки, якщо найбільш важливим для інвестора є забезпечення схоронності і збільшення капіталу, то в портфель будуть включені цінні папери, що володіють великою ліквідністю, випущені відомими компаніями або державою, з невеликими ризиками і заздалегідь очікуваними середніми або невеликими процентними виплатами [4]. Пошук балансу між цими двома стратегіями, а також внутрішньостратегічна тактика є інтересними й актуальними для ринкової економіки завданнями [5]. У даний час, коли українська економіка виходить з кризи, найбільш актуальним стає питання інвестування [6].

Слід провести аналіз і вибір типу цінних паперів в інвестиційний портфель банку на основі методу аналізу ієрархій.

Метод аналізу ієрархій (МАІ) застосовується для вирішення багатокритеріальних задач в умовах визначеності. Мета прийняття рішення розкладається на кілька критеріїв 1-го рівня, кожен з яких може, в свою чергу, також розділитися на кілька критеріїв більш низького рівня. Ідея методу полягає в оцінці кожного варіанта рішення за всіма критеріями найбільш нижнього рівня, потім оцінки згортаються в одну загальну, використовуючи ваги критеріїв для кожного рівня. Таким чином, визначається ваги кожній альтернативі, в результаті здійснюється вибір [7].

Для порівняння n критеріїв (факторів або альтернатив) створюється матриця розміру $n \times n$ – матриця парних порівнянь, яка відображає судження особи, що приймає рішення (експерта), щодо важливості критеріїв (переваги альтернатив). Парне порівняння виконується таким чином, що критерій у рядку i ($i = 1, 2, \dots, n$) оцінюється відносно всіх критеріїв, представлених у стовпцях. Число a_{ij} показує, наскільки критерій i важливіше критерію j . Оцінки критеріїв виставляються за шкалою від 1 до 9.

Вибір оптимального портфеля цінних паперів залежить від вибору типу використовуваного активу. Банк приймає рішення про найбільш вигідний актив для інвестування. Розглядаються 3 альтернативи: акції підприємств (А), довгострокові державні облигації (ДДО), похідні фінансові інструменти (ПФІ). Кінцевий вибір здійснюється за трьома критеріями: ліквідність – Л, забезпеченість (надійність) – З, дохідність (відсоткова ставка, %) – Д.

За цінними паперами, виходячи з поданих характеристик можна навести пріоритетні критерії, які будуть представлені матрицею парних порівнянь:

	Л	З	Д
Л	1	7	5
З	$\frac{1}{7}$	1	$\frac{1}{3}$
Д	$\frac{1}{5}$	3	1

Слід обчислити відносні ваги критеріїв у табл. 1.

Таблиця 1

Ваги критеріїв

Критерії	Л	З	Д	Сер. геометр.	Ваги	Aw	Лямда
Л	1	7	5	3,271066	0,730645	2,23934378	3,06489
З	1/7	1	1/3	0,36246	0,080961	0,24813707	3,06489
Д	1/5	3	1	0,843433	0,188394	0,57740673	3,06489
			Сума	4,476959			
		Порядок матриці	n=	3		Лямда середня	3,06489
						Індекс узгодженості	0,03244
						Еталонне значення	0,58
						Відношення	5,59376

Виходячи з розрахунків індексу узгодженості та інших допоміжних змінних, ваги критеріїв рівні: 0,73 – ліквідність; 0,188 – дохідність; 0,08 – забезпеченість.

Слід обчислити ваги альтернатив таким же чином. Результати розрахунків:

1. Оцінки альтернатив за критерієм "ліквідність" розподілилися таким чином: 0,72 – державні довгострокові облигації; 0,22 – акції; 0,06 – похідні фінансові інструменти.

2. Оцінки альтернатив за критерієм "дохідність" розподілилися таким чином: 0,69 – акції; 0,218 – державні довгострокові облигації; 0,09 – похідні фінансові інструменти.

3. Оцінки альтернатив за критерієм "забезпеченість" розподілилися таким чином: 0,73 – державні довгострокові облигації; 0,199 – акції; 0,068 – похідні фінансові інструменти.

Ієрархічний синтез зроблено в табл. 2.

Таблиця 2

Ієрархічний синтез

Активи	Оцінки альтернатив за факторами			Оцінка факторів за критерієм значущості	Підсумкові оцінки альтернатив за критерієм оптимальності
	ліквідність	дохідність	забезпеченість		
Акції	0,22335219	0,690959	0,199071	0,69095909	0,32290208
Державні довгострокові облигації	0,71881388	0,217638	0,733384	0,21763848	0,61107056
Похідні фінансові інструменти	0,05783393	0,091402	0,067545	0,09140243	0,06602736
Сума	-	-	-	-	1

Як видно з результатів розрахунків (останній стовпчик табл. 2), перевага надається державним довгостроковим облигаціям, а саме 61 %, надалі йдуть акції – 32 %, і останніми є похідні фінансові інструменти – 7 %. Отже, найбільш привабливим активом для інвестування є державні довгострокові облигації. Банк може придбати у свій інвестиційний портфель як один вид актива, так і декілька, з метою диверсифікації, але пропорції між різними видами активів будуть згідно з наведеними розрахунками, щоб уникнути великих ризиків. Виходячи з кількості вільних грошей, банк обирає, на яку суму він буде купувати активи та на який строк він може це собі дозволити, таким чином формуючи собі оптимальний портфель цінних паперів.

Наук. керівн. Тищенко В. Ф.

Література: 1. Офіційний сайт Асоціації Українських банків України. – Режим доступу : <http://aub.org.ua>. 2. Сайт економічних новин. – Режим доступу : <http://www.economica.com.ua>. 3. Гапонюк Б. Вітчизняний ринок акцій та його роль у інвестиційних процесах / Б. Гапонюк // Ринок цінних паперів в Україні. – 2005. – № 9–10. – С. 33–35. 4. Дудко О. Фінансові інструменти: властивості та правові аспекти інвестування / О. Дудко // Фінансовий ринок України. – 2006. – № 1. – С. 17–19. 5. Кирилов В. Методика визначення привабливості інвестицій та ризиків інвестиційних проектів / В. Кирилов // Вісник національної академії державного управління при Президентові України. – 2004. – № 4. – С. 224–231. 6. Кльоба Л. Особливості підготовки та реалізації інвестиційних проектів / Л. Кльоба // Вісник НБУ. – 2007. – № 3. – С. 23–27. 7. Саати Т. Принятые решения. Метод анализа иерархий : учебн. пособ. / Т. Саати. – М. : Радио и связь, 1989.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ ПОРТФЕЛЕМ БАНКУ

Анотація. Розглянуто проблему управління кредитним портфелем банку. Конкретизовано основні поняття кредитної проблематики. Визначено структуру оптимального кредитного портфеля банку. Обґрунтовано основні цілі та принципи кредитної політики для досягнення ефективної роботи банківської установи.

Аннотация. Рассмотрена проблема управления кредитным портфелем банка. Конкретизированы основные понятия кредитной проблематики. Определена структура оптимального кредитного портфеля банка, обоснованы основные цели и принципы кредитной политики для достижения эффективной работы банковского учреждения.

Annotation. This article considers the problem of credit portfolio of a bank. The main concepts of credit problems are specified. The structure of the optimal credit portfolio is discovered. The certain basic goals and principles of credit politics to achieve the efficient operation of the banking institution are substantiated.

Ключові слова: кредит, кредитні операції, кредитна політика, кредитний портфель.

У сучасних умовах розвитку економіки України процеси в банківській сфері характеризуються значним динамізмом та невизначеністю [1]. Сьогодні проблема удосконалення механізму управління кредитним портфелем банку з метою мінімізації його ризику та максимізації прибутку від кредитної діяльності набуває особливої актуальності та значущості. Формування кредитного портфеля банку є основним етапом реалізації його кредитної політики. Він виступає особливим критерієм, що дозволяє робити висновки про якість кредитної політики банку та прогнозувати результат кредитної діяльності звітного періоду [2].

Питанням управління кредитним портфелем у банках та формування кредитної політики приділяли увагу такі українські та зарубіжні вчені, як: Б. Адамик, О. Андросова, М. Бігунець, В. Геєць, О. Дзюблук, В. Костюченко, Л. Примостка, Є. Рясних, О. Тептя, Р. Тиркало та ін. [1 – 6].

В економічній літературі визначення "кредитний портфель" має багато варіацій, але найбільш загальним є тлумачення Примостки Л. О. [6], а саме: кредитний портфель – це сукупність усіх позик, наданих банком з метою отримання прибутку.

З огляду на те, що кредитний портфель є сукупністю усіх позик, наданих банком, автор вважає за доцільне визначитися із сутністю базового поняття "кредит" та його видами.

Кредит є однією з найскладніших економічних категорій як за своєю сутністю, так і за механізмом впливу на процес суспільного відтворення.

В економічній літературі не існує єдиного підходу до тлумачення поняття "кредит". Кожен з вітчизняних науковців, який досліджує питання економічної сутності кредиту, дотримується власної думки щодо трактування цього терміна.

У процесі вивчення дефініції був зроблений контент-аналіз, що дав змогу отримати авторське визначення сутності кредиту і кредитних операцій.

На основі контент-аналізу запропоновано таке узагальнене трактування поняття "кредит": це економічні відносини між кредитором і позичальником з надання у тимчасове користування позичок у грошовій або товарній формі, на умовах повернення, платності у вигляді сплати відсотків, цільового характеру використання та строковості.

Оскільки операції з надання банком коштів на строк під письмове зобов'язання клієнта є основою банківського бізнесу і приносять основну частину прибутку, доцільним було конкретизувати сутність таких операцій. Також шляхом проведення контент-аналізу було визначено основні складові цього поняття та надано йому таке трактування: це вид активних операцій, пов'язаних із наданням позичок клієнтам.

Використання у кредитній діяльності банківських установ тих чи інших різновидів кредитних операцій свідчить про рівень розвитку кредитного ринку, економічні потреби позичальників та кредитно-інвестиційний клімат у державі чи регіоні. Очевидно, що нарощення обсягів кредитних вкладень у реальний сектор економіки, подальша диверсифікація кредитних вкладень за видами залежно від економічних потреб суб'єктів ринку стимулює економічне зростання в країні [5].



На основі класифікації кредитних операцій за ступенем ризику відповідно до методики НБУ [7] доцільно сформулювати таку структуру оптимального кредитного портфеля, в якій найбільшу питому вагу займає група "під контролем", а найменшу – "сумнівні кредити":

- "стандартні" кредити – 22 %;
- кредити "під контролем" – 38 %;
- "субстандартні" кредити – 30 %;
- "сумнівні" кредити – 5 %;
- "безнадійні" кредити – 5 %.

Основним завданням управління кредитним портфелем банку є досягнення балансу його складових. Тому досягнення врівноваженого стану кредитного портфеля банку можливе лише за умов здійснення ефективної кредитної політики.

У науковій літературі кредитна політика банку трактується як стратегія або тактика банку щодо організації кредитного процесу. Оскільки історично сутність політики полягає у результатах управлінського процесу на вищому рівні управління, має часову незалежність і належить до класу адміністративних проблем, то кредитну політику банку можна визначити як набір правил, що застосовуються до всієї кредитної діяльності і спрямовані на досягнення оперативних та стратегічних цілей банку.

Таким чином, кредитна політика банку характеризується:

- по-перше, пріоритетами у виборі клієнтів і кредитних інструментів (сегментування ринку);
- по-друге, нормами – правилами, що регламентують практичну діяльність банківського персоналу, який реалізує ці пріоритети на практиці;
- по-третє, можливістю управляти ризиком (кредитним), який залежить від компетентності керівництва банку і рівня кваліфікації персоналу, котрий займається відбором конкретних кредитних заявок і розробкою кредитних угод.

Відповідно до цього, основними цілями кредитної політики банку є [4]:

- забезпечення умов для задоволення потреб клієнтів в отриманні коштів у тимчасове користування відповідно до різних видів кредитних послуг, що пропонуються на ринку;
- отримання прибутку, що є метою функціонування банку як комерційного підприємства в умовах ринкової економіки, однак при забезпеченні належного рівня своєї ліквідності та мінімізації ризиків за здійснюваними операціями.

Отже, кредитна політика є фундаментом надійності та прибутковості кредитного портфеля, тому також впливає на стабільність банку. Інтереси стабільності банку мають визначити зміст і структуру кредитної політики.

Наук. керівн. Омельченко О. І.

- Література:** 1. Чорна О. Є. Економічне зростання держави та його вплив на управління кредитним портфелем комерційного банку / О. С. Чорна, І. А. Бояркіна // Європейський вектор економічного розвитку. – 2012. – № 1. – С. 202–209. 2. Тєптя О. В. Організація системи управління кредитним портфелем у комерційному банку / О. В. Тєптя // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 5. – Т. 2. – С. 141–144. 3. Рясних Є. Г. Система управління кредитним портфелем у комерційному банку / Є. Г. Рясних, А. А. Пономарьов, М. О. Микитин // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. – Т. 1. – С. 146–149. 4. Геєць О. В. Основи банківської справи та управління кредитними ризиками : навч. посібн. / О. В. Геєць, В. М. Домраєв, С. Л. Лондар. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2004. – 237 с. 5. Дзюблюк О. Механізм забезпечення якості кредитного портфеля й управління кредитним ризиком банку в період кризових явищ в економіці / О. Дзюблюк // Журнал Європейської економіки. – 2010. – Т. 9. (№ 1). – С. 108–124. 6. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку / Л. О. Примостка. – К. : КНЕУ, 2004. – 468 с. 7. Про кредитування : Положення Національного банку України від 28.09.1995 р. № 246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/v0246500-95>.

Чернишова А. В.

УДК 336.717.15(477)

Магістр 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ

АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ДЕПОЗИТНОЇ БАЗИ БАНКУ

Анотація. Проаналізовано основні тенденції формування депозитної бази ПАТ "УкрСиб-банк" та ефективність депозитної політики. Розглянуто актуальні проблеми залучення депозитів банками України. Надано рекомендації щодо підвищення ефективності депозитної політики.

© Чернишова А. В., 2013

Аннотация. Проанализированы основные тенденции формирования депозитной базы ПАТ "УкрСиббанк" и эффективность депозитной политики. Рассмотрены актуальные проблемы привлечения депозитов банками Украины. Предоставлены рекомендации относительно повышения эффективности депозитной политики.

Annotation. The basic tendencies of forming the deposit base of PJSC "UkrSibbank" and the efficiency of deposit politics are analysed. The topical issues of attracting the deposits by the banks of Ukraine are considered. The recommendations in relation to the increase of deposit politics efficiency are given.

Ключові слова: депозит, проблеми залучення депозитів, депозитна політика, процентна політика.

Депозити є важливим джерелом формування банківського капіталу. Однак для банків існують деякі складнощі при здійсненні депозитних операцій. По-перше, депозитне залучення коштів пов'язане зі значними маркетинговими дослідженнями, грошовими та матеріальними витратами банків. По-друге, одну частину залучених коштів банки повинні зберігати в Національному банку України, а за іншу здійснювати платежі до Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. По-третє, депозитне залучення коштів залежить в основному від ініціативи потенційних вкладників, а не від банку, якому часто буває складно, а то й неможливо здійснити оперативне залучення коштів у вклади. І нарешті, варто врахувати обсяги тимчасово вільних грошових коштів у межах окремо взятого регіону та країни загалом [1].

Слід провести аналіз формування депозитної бази з погляду їх впливу на ліквідність на прикладі ПАТ "УкрСиббанк" [2] (таблиця).

Таблиця

**Коефіцієнтний аналіз депозитів ПАТ "УкрСиббанк"
за 2009 – 2011 рр.**

Найменування показника	Обчислене значення за результатами діяльності		
	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Коефіцієнт співвідношення позик та депозитів	2,73	3,10	2,58
Коефіцієнт відношення ліквідних активів до депозитів	2,82	3,21	2,77
Коефіцієнт відношення ліквідних активів до вкладів до запитання	7,94	8,93	5,11
Коефіцієнт відношення вкладів до запитання до строкових вкладів	0,56	0,60	1,25
Коефіцієнт відношення власного капіталу до залучених коштів	0,09	0,09	0,14

Загалом у 2011 р. порівняно з 2010 р. у ПАТ "УкрСиббанк" спостерігається зменшення вкладів клієнтів на 838,413 млн грн (5,58 %), на що значною мірою вплинуло зменшення вкладів юридичних осіб на 38,93 %. Але позитивною тенденцією є збільшення депозитів населення на 6,54 млрд грн (тобто майже у 3 рази). Також спостерігається суттєва зміна структури депозитного портфеля – обсяг коштів клієнтів до запитання збільшився на 39 % та склав 7,9 млрд грн.

Отже, виходячи з розрахованого коефіцієнта співвідношення позик та депозитів, можна засвідчити дуже високе значення цього показника за весь аналізований період. Це є ознакою високих ризиків, що пов'язані з недостатністю ліквідності, тобто банк стає вразливим від дій кредиторів. Прийнятним вважається значення 70 – 80 %, що вказує на помірне співвідношення між ліквідністю та дохідністю. Цей банк надає позичок у 2,5 – 3 рази більше, ніж залучає кошти на депозити.

Коефіцієнти відношення ліквідних активів до депозитів за 2009 – 2011 рр. знаходяться приблизно на одному рівні та становлять 2,82, 3,21 та 2,77 відповідно. Це означає, що банк зможе в повному обсязі відповісти за своїми зобов'язаннями перед вкладниками коштів, оскільки ліквідні активи перевищують депозити в 2 – 3 рази.

Коефіцієнти відношення ліквідних активів до вкладів до запитання мають достатньо високі значення за всі періоди, що свідчить про захищеність нестабільної частки зобов'язань банку ліквідними активами.

Коефіцієнт відношення вкладів до запитання до строкових вкладів у 2009 – 2010 рр. має досить стабільне значення та свідчить про стабільність фінансових ресурсів та високу ліквідність, а у 2011 р. простежується збільшення цього показника майже у 2 рази. Це є негативною тенденцією для ресурсної бази банку в цілому, а також про низьку ліквідність.

Розраховані коефіцієнти відношення власного капіталу до залучених коштів за 3 періоди свідчать про дуже низький рівень забезпеченості власними коштами позикових коштів. У 2009 та 2010 рр. він складав лише 9 %, а у 2011 р. – 14 %.



У цілому, підводячи підсумок роботи банку щодо залучення ресурсів, слід відзначити правильну політику банку стосовно залучення нових клієнтів, яка веде до зростання дешевих ресурсів банку, та належну роботу з формування стабільної частини ресурсів банку за рахунок залучення такого перспективного виду ресурсів, як депозити фізичних осіб.

Проаналізувавши діяльність ПАТ "УкрСиббанк" та розглянувши в цілому банківську систему України, було виявлено такі проблеми залучення депозитів в Україні та запропоновано шляхи їх вирішення:

1) розробка депозитної політики, привабливої для клієнтів з одного боку та прибуткової для банків з іншого. Вирішенням цієї проблеми може бути розробка простих і зрозумілих споживачеві депозитних продуктів, які б не потребували значних витрат з боку банку [3]; врахування інтересів певного сегмента споживачів, на який орієнтується банківська установа;

2) формування довіри у потенційного клієнта. Цю проблему можна вирішити лише формуванням бездоганної ділової репутації банку, забезпеченням фінансової стійкості та надійності банку, а також ретельним та постійним вивченням інтересів і запитів вкладників-юридичних та фізичних осіб, наданням найзручніших форм депозитного обслуговування [4];

3) підвищення зацікавленості індивідуальних осіб у розміщенні своїх коштів на вкладних рахунках можна забезпечити шляхом переорієнтації депозитної політики на нові джерела ресурсів, її модернізації та перегляду цілей, запровадженням новітніх організаційних форм ведення депозитних рахунків населення [5]; використанням можливостей з комплексного обслуговування клієнтури (тобто необхідність надання індивідуальним вкладникам додаткових послуг, які супроводжують взаємини із банком у процесі традиційного депозитного обслуговування).

Таким чином, запропоновані рекомендації дозволять удосконалити депозитну політику банків та підвищити її ефективність. Подальшими напрямками дослідження у цій сфері є вдосконалення інструментів залучення вкладів на основі впровадження нових, нетрадиційних операцій і послуг у депозитній діяльності.

Наук. керівн. Хмеленко О. В.

Література: 1. Вареник В. А. Основні аспекти депозитного формування капіталу банку / В. А. Вареник // Науковий вісник. – 2007. – № 17(6). – С. 167–170. 2. Офіційний сайт ПАТ "УкрСиббанк". – Режим доступу : www.ukrsibbank.com. 3. Бартош О. М. Депозитна політика банку та основні етапи її формування / Бартош О. М. // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2008. – № 3. 4. Галіцейська Ю. Оптимізація роботи банків із залучення депозитів населення в умовах фінансової кризи / Галіцейська Ю. // Банківська справа. – 2009. – № 3. 5. Дзюблюк О. Оптимізація формування ресурсної бази комерційних банків / Дзюблюк О. // Банківська справа. – 2008. – № 5.

Єфімова Ю. І.

УДК 336.71

Магістр 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ

ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ УПРАВЛІННЯ ВЛАСНИМ КАПІТАЛОМ БАНКУ

Анотація. Подано й узагальнено сучасні підходи щодо визначення сутності поняття "власний капітал банку". Запропоновано визначення сутності процесу управління формуванням власного капіталу банку на основі синтезу понять "управління" та "власний капітал банку".

Аннотация. Представлены и обобщены современные подходы к определению сущности понятия "собственный капитал банка". Предложено определение сущности процесса управления формированием собственного капитала банка на основе синтеза понятий "управление" и "собственный капитал банка".

Annotation. This article presents and summarizes the up-to-date approaches to the definition of "equity capital of the bank". A definition of the equity capital bank management has been proposed basing on the synthesis of "management" and "equity capital of the bank" concepts.

Ключові слова: власний капітал, залучені кошти, управління, управління формуванням власного капіталу.

© Єфімова Ю. І., 2013



Надійна банківська система – це одна з найважливіших умов забезпечення фінансової стабільності та сталого економічного розвитку України. В умовах загострення конкуренції на вітчизняному ринку банківських послуг важливого значення набувають питання розробки ефективної ресурсної політики банків, а саме заходів, спрямованих на формування власного капіталу. Від розміру та структури власного капіталу багато в чому залежать фінансові результати діяльності банку, можливості збільшення вкладень в економіку країни і розширення спектру послуг, що надаються клієнтам банку. Тому проблеми розробки ефективної моделі управління формуванням власного капіталу банку залишаються надзвичайно актуальними для банківських установ України.

Дослідженню окремих проблем управління власним капіталом банку присвячено багато праць вчених-економістів. Вагомий внесок у дослідження цього питання зробили такі вчені, як: Алексеєнко М. Д., Бондаренко В. В., Вовканич А. І., Е. Дж. Долан, К. Дж. Кемпбелл, Коваль С. Л., Лаврушин О. І., Ф. Мишкін, Мороз А. М., П. Роуз, Савлук М. І.

У той же час в умовах змін, що відбуваються в економіці України, недостатньо дослідженими і висвітленими є питання визначення сутності власного капіталу банківських установ. Крім того, на сьогодні не існує єдиного підходу щодо трактування сутності поняття "управління формуванням власного капіталу банку".

Метою статті є проведення комплексного та всебічного аналізу сутності власного капіталу банківських установ, а також визначення сутності поняття "управління формуванням власного капіталу банку".

Формування власної капітальної бази є необхідною умовою майбутньої діяльності банку. Тому одна з найсерйозніших проблем, що постають перед менеджментом банку, полягає у залученні та підтримці достатнього обсягу власного капіталу.

Слід зауважити, що в економічній літературі не існують єдиного підходу до визначення сутності банківського власного капіталу. Деякі вчені ототожнюють власний капітал банку та власні кошти банку. Тому для визначення поняття "власний капітал банку" слід порівняти думки відомих науковців за допомогою методу аналізу наукових джерел (таблиця).

Таблиця

Термінологічний аналіз поняття "власний капітал банку"

Автор або джерело	Наукова думка	Ключові слова
ЗУ "Про банки і банківську діяльність" [1]	Залишкова вартість активів банку після вирахування всіх його зобов'язань	Активи, зобов'язання
О. Лаврушин [2, с. 72]	Усі пасиви, утворені у процесі внутрішньої діяльності банку	Пасиви
В. Бондаренко [3]	Величина, що включає статті власних коштів і деякі статті залучених коштів, наприклад, субординований борг, що за своїм економічним змістом можуть виконувати функції капіталу банку	Власні кошти, залучені кошти, субординований борг
С. Коваль [4]	Власні і прирівняні до них кошти, котрими володіє, користується та розпоряджається банк для забезпечення ефективної банківської діяльності	Власні та прирівняні до них кошти
М. Алексеєнко [5]	Грошові кошти і виражена у грошовій формі частина майна, які належать його власникам, забезпечують економічну самостійність і фінансову стійкість банку, використовуються для здійснення банківських операцій та надання послуг з метою одержання прибутку	Грошові кошти, виражена у грошовій формі частина майна
П. Роуз [6, с. 710]	Кошти, які внесені до банку його вкладниками і складаються в основному з акціонерного капіталу, резервів і нерозподіленого прибутку	Акціонерний капітал, резерви, нерозподілений прибуток
А. Мороз, М. Савлук [7]	Резервний та статутний фонди та нерозподілений прибуток	Статутний фонд, резерви, прибуток
А. Вовканич [8, с. 159]	Різні фонди, створювані банком для забезпечення його фінансової стійкості, комерційної і господарської діяльності, а також отриманий прибуток за результатами діяльності	Фонди, прибуток
Ф. Мишкін, Е. Дж. Долан, К. Дж. Кемпбелл [9, с. 64, 85, 258]	Різниця між банківськими активами і зобов'язаннями становить реальну величину власного капіталу банку, подану у формі акцій	Активи, зобов'язання

Аналіз економічної літератури, поданий у таблиці, дав змогу дійти висновку, що всі зазначені вчені мають спільну думку про те, що в складі власного капіталу банку повинні міститися власні кошти, створені за рахунок коштів власників банку, та прибуток, отриманий у процесі діяльності банку.



Розбіжність думок авторів полягає в тому, варто чи ні включати до складу власного капіталу деякі залучені кошти, наприклад, субординований борг.

Отже, узагальнюючи думки вчених, можна трактувати власний капітал банку як сукупність фондів, створюваних засновниками банку, прибутку, отриманого в результаті діяльності банку, та величини деяких залучених коштів, що за своїм економічним змістом можуть виконувати функції капіталу банку.

Дослідження сутності механізму управління формуванням власного капіталу слід розпочинати з дослідження теоретичних засад поняття управління.

Серед науковців існує кілька підходів до визначення суті поняття "управління". Тому доцільно зробити порівняльний аналіз підходів до визначення цього поняття.

Технічний підхід акцентує увагу на управлінні операціями, тобто на технічному боці виробничого процесу [10].

Мотиваційний підхід базується на управлінні трудовими ресурсами, віддаючи пріоритет психологічним факторам, мотивації працівників і стимулюванню їх до діяльності [11].

Системний підхід розглядає управління як діяльність об'єднаних суб'єктів управління, що спрямована на досягнення певної мети, шляхом виконання певних функцій, із застосуванням відповідних методів та дотриманням принципів управління [10].

Проаналізувавши підходи, можна дійти висновку, що найбільш повно зміст поняття "управління" характеризує саме системний підхід. Отже, процес управління – це діяльність об'єднаних суб'єктів управління, спрямована на досягнення певної мети, шляхом виконання певних функцій, із застосуванням відповідних методів та дотриманням принципів управління [11].

Дослідження сутності понять "власний капітал банку" та "управління" дозволяє вивести інтегральне трактування поняття "управління власним капіталом банку". Більш наочно це представлено на рисунку.

Таким чином, згідно з рисунком вирішено трактувати управління власним капіталом банку як процес формування оптимальної структури його пасивів за допомогою використання певних методів з урахуванням мети створення та місця банку на ринку банківських послуг.



Рис. Підходи до визначення сутності поняття "управління"
(розроблено автором за роботами [11; 12])

Отже, можна зробити висновок, що власний капітал відіграє в діяльності банківських установ важливу роль, бо саме від його стану та структури багато в чому залежить успішність банківської діяльності та розвиток банківської системи України в цілому.

Трактування власного капіталу банку визначається специфікою діяльності банківських установ, які, з одного боку, виступають як фінансові інститути, що беруть участь у перерозподілі фінансових ресурсів, а з іншого – як суб'єкти господарювання, які використовують фінансові ресурси у своїй діяльності. Автор пропонує власний капітал банку як сукупність фондів, створюваних засновниками банку, прибутку, отриманого в результаті діяльності банку, та величини деяких залучених коштів, що за своїм економічним змістом можуть виконувати функції капіталу банку.

Ефективність функціонування банку залежить від ефективності процесу управління формуванням власним капіталом банку. На думку автора, слід трактувати управління власним капіталом банку як процес формування оптимальної структури його пасивів за допомогою використання певних методів з урахуванням мети створення та місця банку на ринку банківських послуг.

Ефективне управління формуванням власного капіталу банку є запорукою активізації його підприємницької діяльності, зміцнення фінансового стану, підвищення довіри економічних агентів до установ банківської системи і розширення кредитної підтримки розвитку реального сектору економіки.

Наукова новизна отриманих результатів полягає в тому, що були узагальнені концепції вдомих авторів щодо визначення поняття "власний капітал банку". Крім того, за допомогою синтезу понять "управління" та "власний капітал банку" було запропоновано трактування поняття "управління формуванням власного капіталу банку".

Перспектива подальших розробок у цьому напрямі може бути спрямована на дослідження складових механізму процесу управління формуванням власного капіталу банку.

Практична значущість дослідження полягає в тому, що основні висновки та отримані результати можуть бути застосовані при розробці механізму управління формуванням власного капіталу банківськими установами України.

Наук. керівн. Кондусова Л. Ф.

Література: 1. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 р. № 121-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 2. Банковское дело : учебник / под ред. О. И. Лаврушина. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 672 с. 3. Бондаренко В. В. Управление формированием собственного капитала банка : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 "Гроші, фінанси і кредит" / В. В. Бондаренко. – К., 2007. – 22 с. 4. Коваль С. Л. Власний капітал у системі фінансових ресурсів банку : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 "Гроші, фінанси і кредит" / С. Л. Коваль. – Тернопіль, 2007. – 22 с. 5. Алексеенко М. Д. Капітал банку: питання теорії і практики : монографія / М. Д. Алексеенко. – К. : КНЕУ, 2002. – С. 276–277. 6. Роуз П. С. Банковский менеджмент / П. С. Роуз ; пер. с англ. 2-го изд. – М. : Дело Лтд, 1995. – 768 с. 7. Гроші та кредит : підручник / М. І. Савлук, А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна та ін. ; за заг. ред. М. І. Савлука. – К. : КНЕУ, 2001. – 602 с. 8. Вовканич А. І. Особливості формування ресурсів комерційних банків / А. І. Вовканич // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. – 2010. – № 2(8). – С. 157–164. 9. Долан Э. Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Э. Дж. Долан ; пер. с англ. В. Лукашевича и др. ; под общ. ред. В. Лукашевича, М. Ярцева. – СПб. : Санкт-Петербург оркестр, 2009. – 496 с. 10. Нечалюк Л. І. Готельно-ресторанний бізнес: менеджмент / Л. І. Нечалюк, Н. О. Телеш. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 348 с. 11. Шегда А. В. Менеджмент : навч. посібн. / А. В. Шегда. – К. : Знання, 2002 – 583 с.

УДК 336.01

Деревянко К. Д.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

АНАЛІЗ ЗАКОРДОННОГО ДОСВІДУ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНСТИТУТУ БАНКРУТСТВА

Анотація. Проведено порівняльний аналіз особливостей інституту банкрутства в Україні, США, Німеччині та Росії, розглянуто основні аспекти правового регулювання відносин неплатоспроможності, досліджено показники ефективності проведення процедури банкрутства.

Аннотация. Проведен сравнительный анализ особенностей института банкротства в Украине, США, Германии и России, рассмотрены основные аспекты правового регулирования отношений неплатежеспособности, исследованы показатели эффективности проведения процедуры банкротства.

Annotation. This paper is devoted to comparative analysis of the characteristics of bankruptcy institute in Ukraine, the USA, Germany and Russia, the main aspects of the legal regulation of insolvency, the performance of realizing the procedures of bankruptcy.

Ключові слова: інститут банкрутства, суб'єкти господарювання, правове регулювання банкрутства, процедура банкрутства.

Законодавча база функціонування інституту банкрутства повинна мати високий рівень адаптації до умов функціонування господарюючих суб'єктів, що постійно змінюються. Це, в свою чергу, зумовлює необхідність постійного вдосконалення чинного законодавства з метою забезпечення конкурентоспроможності як національної економіки в цілому, так і окремих її суб'єктів господарювання. Україна та інші країни продовжують здійснювати пошук оптимального режиму правового регулювання відносин неспроможності, оскільки раціональне законодавство сприяє економічному розвитку країни. У зв'язку з цим доцільним є вивчення закордонного досвіду регулювання інституту банкрутства та відносин неплатоспроможності з метою його використання у вітчизняних реаліях, що обумовлює актуальність цього дослідження.

Загальні проблеми правового регулювання банкрутства досліджували у своїх наукових працях такі вчені, як: О. Бірюков, О. Бурбело, С. Варгич, О. Письменна, Б. Вінник та інші, однак невирі-



шеними залишаються проблеми, пов'язані з підвищенням ефективності функціонування інституту банкрутства, удосконаленням його процедур.

Метою статті є дослідження особливостей законодавчого регулювання банкрутства в Україні та за кордоном.

Законодавство про банкрутство (неспроможність) є необхідним інструментом розвитку економіки, заснованої на конкуренції та безперервних структурних змінах. Воно сприяє вихованню дисципліни і дотриманню правил ділового обороту в області фінансового управління, а також призначено для сприяння реструктуризації неефективних підприємств або їх цивілізованого виведення з ринку. Таким чином, законодавство про банкрутство є важливою складовою законодавчої бази ринкової економіки або економіки, що знаходиться в перехідному періоді, і забезпечує гарантії як місцевим, так й іноземним інвесторам, що в кінцевому підсумку сприяє економічному розвитку країни [1].

У кожній країні законодавча база функціонування інституту банкрутства розвивається самостійно. Вона містить юридичні засоби регулювання майнових відносин, що виникають між кредиторами і боржником, коли останній не здатний виконати свої майнові зобов'язання із наявного майна. Наприклад, в Україні відносини неспроможності суб'єктів господарювання регламентуються нормативно-правовим актом – Законом України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" від 30 червня 1999 року № 784-XIV [2], а в США – Кодексом про банкрутство тощо. Особливості правового регулювання відносин неспроможності у США, Німеччині, Україні та Росії наведено в табл. 1. Вони обумовлені впливом багатьох факторів як з боку зовнішнього середовища країни (наприклад, світова фінансова криза, глобалізаційні процеси тощо), так і внутрішнього (нестабільність економіки країни, рівень інфляції тощо).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика основних аспектів правового регулювання відносин неспроможності

Категорія	Країна			
	Україна	США	Німеччина	Росія
1	2	3	4	5
1. Нормативно-правове забезпечення відносин неспроможності	Закон України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" від 30 червня 1999 р. № 784-XIV	Кодекс про банкрутство (11-й том Зводу законів США) від 1978 р.	Закони: "Konkursordnung" (конкурсне виробництво), прийнятий у 1877 р.; "Vergleichsordnung" (мирова угода), прийнята у 1935 р.	Закон Російської Федерації "Про неспроможність (банкрутство)"
2. Визначення поняття "банкрутство"	Визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури	Використовується поняття неспроможності боржника вчасно виконати свої зобов'язання перед кредиторами	Неспроможність підприємства погасити свою заборгованість	Визнана арбітражним судом нездатність боржника в повному обсязі задовольнити вимоги кредиторів за належними зобов'язаннями та (або) виконати обов'язок зі сплати обов'язкових платежів
3. Суб'єкти неспроможності	Суб'єкт підприємницької діяльності, неспроможний виконати свої грошові зобов'язання перед кредиторами, у тому числі щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів)	Фізичні особи, корпорації і товариства, які виявилися не в змозі платити борги	Фізичні чи юридичні особи, незалежно від предмета їх діяльності та комерційного статусу, які виявилися не в змозі платити борги	Громадянин, індивідуальний підприємець або юридична особа, які нездатні задовольнити вимоги кредиторів за грошовими зобов'язаннями та (або) виконати обов'язок зі сплати обов'язкових платежів протягом строку

1	2	3	4	5
4. Заходи попередження ліквідаційного виробництва	Санація. Мирова угода	Укладення мирової угоди	Укладення мирових угод з боржником	Санація
5. Критерії абсолютної неспроможності: розмір заборгованості; термін несплати	300 мінімальних розмірів заробітної платні; протягом трьох місяців після настання встановленого строку їх сплати	Зобов'язання перевищує вартість майна; протягом трьох місяців після настання встановленого строку їх сплати	Надлишкова заборгованість у розмірі, встановленому діючим законом; протягом трьох місяців після настання встановленого строку їх сплати	Зобов'язання перевищує вартість майна; протягом трьох місяців після настання встановленого строку їх сплати
6. Система правового регулювання неплатоспроможності	Кредиторська	Проборжникова	Кредиторська	Нейтральна

Аналіз наведених у табл. 1 даних дозволяє зробити такі висновки. Поняття "банкрутство" в загальному вигляді визначається як неспроможність або нездатність боржника погасити свої зобов'язання у встановлений період. Переважно суб'єктами неспроможності визначаються фізичні та юридичні особи, однак українське законодавство узагальнює цю категорію як суб'єкт підприємницької діяльності.

Заходами попередження ліквідаційного виробництва в Україні та Росії, в першу чергу, є санація, яка є системою заходів щодо відновлення платоспроможності боржника, що може здійснювати власник майна, боржник, інвестор шляхом реорганізаційних, організаційно-господарських, управлінських, інвестиційних, технічних, фінансово-економічних, правових заходів до початку порушення упродовження у справі про банкрутство; досудова санація означає фінансове оздоровлення боржника без використання судових процедур [3]. У США та Німеччині – це укладання мирової угоди (у разі прийняття судом рішення про початок мирового урегулювання він призначає адміністратора, дату проведення загальних зборів кредиторів та рішення про прийняття або відхилення світової угоди приймають збори кредиторів, а у разі відхилення – суд визнає боржника неплатоспроможним і відкриває конкурсне виробництво (ліквідаційну процедуру)).

Критерії абсолютної неспроможності підприємств у всіх країнах є однаковими: розмір заборгованості та строк несплати, які однак мають певні відмінності щодо визначення їх величини.

Залежно від превалювання захисту майнових інтересів боржника і кредитора, розрізняють три системи правового регулювання неплатоспроможності: кредиторська, проборжникова та нейтральна.

Так, у США переважає проборжниковий підхід, при якому держава дає можливість відновити платоспроможність боржника шляхом проведення реорганізації його діяльності. Прокредиторський підхід представлено в законодавстві України та Німеччини, який характеризується орієнтацією на підвищення ефективності задоволення вимог кредиторів, при цьому реабілітаційні процедури спрямовані на максимізацію активів боржника для подальшого розподілу серед кредиторів. У Росії функціонує проміжна модель банкрутства, тобто відповідними органами виявляється таке співвідношення (баланс) інтересів, щоб вони задовольняли як кредиторів, так і боржників [4].

Слід зазначити, що особливості правового регулювання інституту банкрутства впливають на його економічну ефективність. За даними досліджень, проведених на початку 2012 року трьома міжнародними організаціями, а саме Світовим банком, Міжнародною фінансовою корпорацією та World Bank Group [5], ефективність процедур банкрутства України порівняно з іншими країнами характеризується такими показниками (табл. 2): відсоток повернення коштів, який показує, скільки центів на долар вдається стягнути заявникам вимог (кредиторам, податковим органам і співробітникам) з неплатоспроможної компанії, термін проведення банкрутства – середній час на ліквідацію підприємства, та фінансові витрати на проведення процедури банкрутства, які включають у себе судові витрати та обов'язкові платежі, оплату за послуги керуючих у справах про неплатоспроможність, аукціонерів, оцінювачів та юристів, а також інші платежі і витрати.

На основі наведених даних, можна стверджувати про дуже низький рівень ефективності процедур банкрутства в Україні порівняно з іншими державами. Так, кредитори можуть повернути лише 8,7 % вкладених ними коштів, що в середньому в 7,5 раза менше, ніж у економічно розвинених країнах. Вартість процедури банкрутства в Україні є дуже високою, що зменшує її ефективність як інструмента очищення економіки держави від неконкурентоспроможних суб'єктів господарювання.

Показники, що характеризують ефективність процедур банкрутства

Країна	Індекс повернення коштів (центів на 1 долар США)	Строки проведення банкрутства бізнесу, роки	Фінансові витрати у відсотках від вартості власності
Україна	8,7	2,9	42
Росія	43,4	2	9
США	81,5	1,5	7
Німеччина	78,1	1,2	8

У цьому випадку недосконалість інституту банкрутства призводить до падіння інвестиційної привабливості українських підприємств для закордонних інвесторів, оскільки вкладення коштів в їх діяльність виглядає непривабливим і дуже ризикованим, тому Україні для того, щоб покращити ситуацію, необхідно приймати заходи щодо забезпечення зростання ефективності процедур банкрутства та управління неспроможними суб'єктами підприємництва. Основним напрямом удосконалення законодавства є пошук такої моделі правового регулювання відносин неспроможності, яка би враховувала інтереси як боржника, так і кредиторів, тобто поєднувала у собі два підходи формування відповідної сфери національного законодавства – проборжниковий та кредиторський.

Удосконалення процедур банкрутства в Україні на основі вивчення закордонного досвіду надасть можливість покращення інвестиційного клімату в країні та підвищення ефективності функціонування вітчизняних підприємств.

Наук. керівн. Берест М. М.

Література: 1. Бурбело О. Некоторые аспекты международного опыта правового регулирования банкротства предприятий / О. Бурбело // Экономист. – 2009. – № 7. – С. 54–55. 2. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом : Закон України від 30 червня 1999 року № 784-XIV // офіційний сайт "Законодавство України" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zakon1.rada.gov.ua. 3. КонсультантПлюс. 1992 – 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.consultant.ru/popular/bankrupt/58_2.html#p1283. 4. Бірюков О. Міжнародні аспекти банкрутства: режими правового регулювання відносин неспроможності / О. Бірюков // Підприємство, господарство і право. – 2009. – № 3. – С. 68–71. 5. The world bank [Electronic resource]. – Access mode : <http://russian.doingbusiness.org/data/explortopics/resolving-insolvency>. 6. О несостоятельности (банкротстве) : Федеральный закон от 26.12.2002 г. № 127-ФЗ [Электронный ресурс] // Сайт "Закон прост! Правовая консультационная служба". – Режим доступа : www.zakonprost.ru.

Гуріна Д. Ю.

УДК 338.45:624(477)

Магістр 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ

АНАЛІЗ СТАНУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Анотація. Розглянуто стан підприємств будівельної галузі України, проаналізовано вплив світової фінансово-економічної кризи на результати діяльності галузі. Узагальнено чинники кризового стану підприємств будівельної галузі. Запропоновано заходи щодо мінімізації впливу фінансово-економічної кризи на будівельну галузь.

Аннотация. Рассмотрено состояние предприятий строительной отрасли Украины, проанализировано влияние мирового финансово-экономического кризиса на результаты деятельности отрасли. Обобщены факторы кризисного состояния предприятий строительной отрасли. Предложены мероприятия по минимизации влияния финансово-экономического кризиса на строительную отрасль.

Annotation. The article reviewed the state of construction industry of Ukraine, analyzed the effect of the global financial crisis on the performance of the industry. The factors of the crisis state of construction industry enterprises were generalized. The measures as for minimizing the impact of financial crisis on the construction industry were proposed.

Ключові слова: будівельна галузь, тенденції розвитку будівельної галузі, аналіз діяльності підприємств будівельної галузі, державні та галузеві цільові програми.

Будівельна галузь є однією з найважливіших галузей народного господарства, від якої залежить ефективність функціонування всієї системи господарювання в країні. Важливість цієї галузі для економіки будь-якої країни можна пояснити таким чином: капітальне будівництво, як ніяка інша галузь економіки, створює велику кількість робочих місць і споживає продукцію багатьох галузей народного господарства. Економічний ефект від розвитку цієї галузі полягає у мультиплікаційному ефекті коштів, вкладених у будівництво. Адже з розвитком будівельної галузі будуть розвиватися: виробництво будівельних матеріалів і відповідного обладнання, машинобудівна галузь, металургія і металообробка, нафтохімія, виробництво скла, деревообробна і фарфоро-фаянсова промисловість, транспорт, енергетика тощо. І вочевидь, як ніяка інша галузь економіки, будівництво сприяє розвитку підприємств малого бізнесу, особливо того, який спеціалізується на оздоблювальних і ремонтних роботах, на виробництві та встановленні вбудованих меблів та ін. Тому будівельна галузь є наочним індикатором глибини кризи в економіці. Чим глибша криза економіки, тим повільніше будівельна галузь виходить на докризовий рівень розвитку.

Метою статті є аналіз стану та перспектив розвитку будівельної галузі.

Глобальна фінансова криза в Україні найглибше вразила саме будівельну галузь: обсяги будівництва до попереднього року склали: 2008 рік – 84,0 %, 2009 рік – 51,8 %, 2010 рік – 94,6 % [1].

Сумарно падіння обсягів за 3 роки перевищило 70 %, при темпах зростання у 2006 році – 109,9 % та 2007 році – 115,6 % [1].

Різко впало введення житла в експлуатацію (без урахування житла, введеного за Тимчасовим Порядком прийняття в експлуатацію закінчених будівництвом приватних житлових будинків садибного типу, дачних та садових будинків з господарськими спорудами і будівлями, споруджених без дозволу на виконання будівельних робіт (у період з 05.08.1992 р. до 01.01.2008 р.) затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України від 09.09.2009 р. № 1035): 2006 рік – 8,6 млн м², 2007 рік – 10,2 млн м², 2008 рік – 10,5 млн м², 2009 рік – 6,4 млн м², 2010 рік – 5,0 млн м² загальної площі. Роль держави у житловому будівництві складає незначну частину: 2008 рік – 1,6 %, 2009 рік – 1,7 %, 2010 рік – 0,3 % [1].

Антикризовий Закон України "Про запобігання впливу світової фінансової кризи на розвиток будівельної галузі та житлового будівництва" від 25.12.2008 р. № 800-VI не спрацював у повну силу, не був підкріплений необхідними рішеннями Кабінету Міністрів України та регіональних органів влади. Банківська система, замовники і підрядники повільно оновлюють механізм фінансування будівництва.

Державна цільова соціально-економічна програма будівництва доступного житла на 2010 – 2017 роки, яка затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 11.11.2009 р. № 1249, виконується в обмежених обсягах [2].

Вітчизняні виробники будівельних матеріалів ввели сучасні потужності з виробництва збірного бетону, цегли, керамблоків, гіпсокартону, газобетону, базальтової теплоізоляції, керамічної плитки, сухих сумішей, фарб, створена індустрія віконних та фасадних систем тощо. Здолана імпортозалежність по базових будівельних матеріалах забезпечила зростання внутрішнього ринку будівництва у 2 – 3 рази.

Дефіцит будівельних матеріалів змінився перевиробництвом. Потужності нових заводів використовуються не повністю, внутрішній ринок будівельних матеріалів критично звузився. Наприклад, виробництво цегли керамічної невогнетривкої у 2010 році порівняно з 2008 роком зменшилось на 54,2 %, сухих сумішей – на 39,5 %, цементу – на 36,5 % [1].

Натомість, у 2011 році намітилась тенденція до зростання: за 6 місяців до відповідного періоду попереднього року обсяги будівельних робіт зросли на 14,5 %. Правда при цьому потрібно враховувати, що лише за рік ціни на цемент та метал, які є основними складовими виробництва залізобетонних конструкцій, значно підвищилися. Так, на початку 2010 року одну тону цементу можна було придбати за ціною 630 грн, на початок 2012 року вона складала 801 грн, тобто зросла більше ніж на 27 %. Ціни на метал зростали ще більше: ціна на одну тону металу з 5 200 грн на початку 2010 року зросла до 7 320 грн на початок 2012 року, тобто на 41 % [1].

Таким чином, такі тенденції в будівництві потребують посткризової стратегічної визначеності та управлінської активності влади, бізнесу і громадських організацій, нових форм державно-приватного партнерства та кластерних механізмів. Цим обумовлюється необхідність розробки Програми розвитку будівельного комплексу України на 2012 рік та перспективу.

Досвід показав, що будівельний сектор став малопривабливим для прямих іноземних інвестицій, а в кризових умовах для збереження галузі фінансування ведеться в основному за рахунок ресурсів державних та регіональних цільових програм та внутрішніх інвесторів. У 2011 році за даними Мінстату підприємствами країни виконано будівельних робіт на суму 60 454,3 млн грн, що на 11,1 % більше порівняно з відповідним періодом 2010 року, що наочно зображено на рисунку.



Зросли обсяги робіт порівняно з 2010 роком на підприємствах 19 із 27 регіонів країни, серед них найбільше – Донецького (на 36,0 %), Київського (на 25,3 %), Волинського (на 23,3 %) та Житомирського (на 20,6 %) регіонів [1].

Скоротились обсяги робіт на будівельних підприємствах 8 регіонів, зокрема Рівненського – на 32,6 %, Тернопільського – на 21,9 %, Миколаївського – на 10,5 %, Закарпатського – на 5,0 % [1].

У розрахунку на одну особу наявного населення обсяги виконаних будівельних робіт у цілому по Україні склали 1 320,6 грн, що на 11,5 % більше порівняно з 2010 роком [1].

Серед регіонів найвищим цей показник є у місті Києві (5 122,9 грн на одну особу, що у 3,9 раза перевищує середній показник по Україні), високим – у Полтавській (2 220,7 грн), Донецькій (2 001,1 грн) та Київській (1 547,9 грн) областях. Найнижчі показники виробничої активності у будівництві спостерігались у Закарпатській (351,4 грн), Херсонській (402,9 грн) та Чернігівській (453,6 грн) областях [1].

Зростання темпів будівельних робіт у 2011 році порівняно з відповідним періодом 2010 року відбулося за всіма основними видами будівельної діяльності, крім робіт із завершення будівництва, обсяги яких скоротились на 13,4 %.

На загальну тенденцію найбільше вплинула діяльність підприємств, що здійснюють будівництво будівель і споруд, частка яких у загальному обсязі становить 85,7 %. Серед них значно збільшили обсяги робіт підприємства, що здійснюють будівництво доріг, аеродромів та облаштування покриття спортивних споруд (в 1,4 раза). Також збільшили обсяги робіт підприємства, що здійснюють монтаж та встановлення збірних конструкцій (на 21,1 %), спорудження будівель (на 10,4 %) та підприємства енергетики [1].

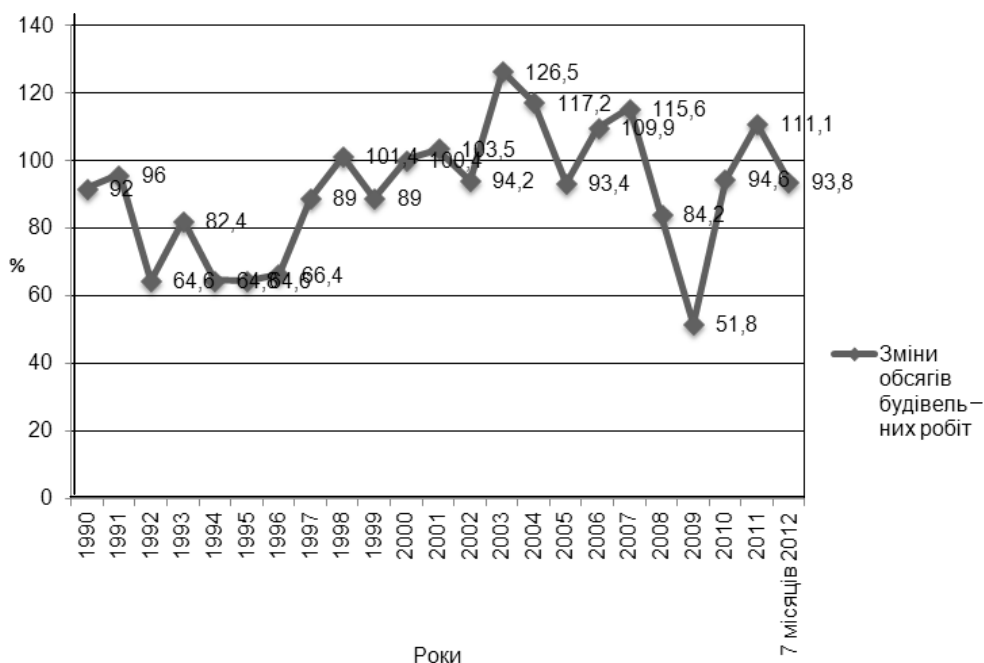


Рис. Зміни обсягів будівельних робіт за 1990 – 2012 роки (у процентах до відповідного попереднього періоду)

Реформи будівельної галузі повинні сприяти прискоренню розвитку не тільки в цій галузі, але й економіки всієї країни. У ВРУ прийнято законопроект "Про регулювання містобудівної діяльності", який повинен революційно змінити будівельну галузь. Дозвільні процедури будуть кардинально скорочені і спрощені, внаслідок чого, на думку автора, повинні збільшитися обсяги будівництва, а також будуть залучені додаткові інвестиції. Законом скорочується кількість процедур, які були необхідними для отримання від інвестора дозволу на придбання, від 93 до 9. Всі необхідні дозволи будуть видаватися не за 415 днів, як було раніше, а за 60 днів.

У зв'язку із спостережуваним у даний час скороченням бюджетних витрат у будівництві і можливими додатковими заходами щодо економії, повернення темпів зростання (які спостерігалися у 2006 – 2007 роках) у найближчій перспективі не відбудеться.

На регіональному рівні чітко просліджується тенденція верховенства будівельних організацій центральних районів та великих міст-мільйонерів у зв'язку з їх значними потужностями й інвестиційною привабливістю, але на глобальному рівні будівельна галузь України програє через брак необхідних фінансових та організаційних перетворень.

Подальші дослідження будуть спрямовані на пошук найбільш раціональних шляхів забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів внутрішнього ринку будівельної продукції в контексті виявлених особливостей його розвитку.

Наук. керівн. Кондусова Л. Ф.

Література: 1. Соціально-економічний розвиток України [Електронний ресурс] // Державний комітет статистики України. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>. 2. Молчанов І. В. Уроки кризи і оновлене бачення будівництва / І. В. Молчанов // Дзеркало тижня. – 2010. – № 14. – С. 23–26. 3. Дзюбенко С. В. Проблеми будівництва в умовах кризи / С. В. Дзюбенко // Український юрист. – 2009. – № 11. – С. 19–21.

УДК 336.717

Кобелев М. П.

Магістр 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ

УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ БАНКУ

Анотація. Досліджено питання управління потоками грошових коштів банку на основі методу нормованого розмаху, адаптованого з урахуванням особливостей діяльності банків та призначеного для визначення оптимального обсягу робочих активів банку задля підтримання певного рівня ліквідності.

Аннотация. Исследованы вопросы управления потоками денежных средств банка на основе метода нормированного размаха, адаптированного с учетом особенностей деятельности банков и предназначенного для определения оптимального объема рабочих активов банка для поддержания определенного уровня ликвидности.

Annotation. The article investigated the management of cash flow of the bank on the basis of the normalized amplitude adjusted to the characteristics of the banks and meant to determine the optimum amount of working assets of the bank to maintain a certain level of liquidity.

Ключові слова: ліквідність, грошові потоки, управлінське рішення, активи, метод Херста, нормований розмах.

Ліквідність банку – це здатність банку забезпечувати вчасне виконання своїх грошових зобов'язань. Вона визначається збалансованістю між строками й сумами погашення активів та строками й сумами інших джерел і напрямів використання коштів, типів видачі кредитів [1]. Ризик ліквідності – це основний банківський ризик, що акумулює в собі прояв інших банківських ризиків. За умови використання методів непараметричної статистики (ранжування) виокремлюються показники для оцінки та аналізу ліквідності банку, кількість яких знаходиться в межах від 6 до 25, про що свідчить досвід використання ординальних шкал [2]. Отже, якість результату оцінки рівня ліквідності залежатиме від кваліфікованого виокремлення показників, за якими проводитиметься оцінка. Запропонований у праці Карчевої Г. А. [3] підхід до оцінки ризику ліквідності банку базується в основному на VaR-технології, основний недолік якої – припущення про нормальність розподілу досліджуваної випадкової величини, що не відповідає реаліям динамічного розвитку ринків. У цьому дослідженні до недоліку можна віднести знехтування погашенням відсотків. Виходячи з роботи Карчевої Г. А., можна стверджувати про неврахування імовірності погашення активів та зобов'язань комерційного банку.

Слід розглянути управління ліквідністю банку у постановці Херста з урахуванням особливостей управління грошовими потоками банку. Необхідно розробити модель, яка буде дозволяти отримати кількісні оцінки ризику ліквідності, та запропонувати критерій нагромадження робочих активів банку, та можливі стани цього критерію й управлінські рішення щодо їхнього покращення. Слід встановити взаємозв'язок між рівнем ліквідності банку (R) та "апетитом до ризику" (AR).

При дослідженні руху грошових коштів виникають проблеми й завдання, аналогічні тим, що присутні при дослідженні часових послідовностей вимірів таких величин, як температура, стікання рік, кількість опадів тощо, які можна досліджувати за допомогою методу нормованого розмаху або методу Херста.

Виходячи з емпіричного закону Херста й методу нормованого розмаху, завдання управління ліквідністю банку полягає у визначенні оптимального рівня обсягу робочих активів та управлінні



ними на основі аналізу ретроспективних даних надходження й витрат коштів. Оптимальним рівнем робочих активів є такий рівень, що дозволяє банку повною мірою відповідати за своїми зобов'язаннями й підтримувати постійний мінімальний обсяг коштів, необхідний для здійснення банківської діяльності (рисунок).

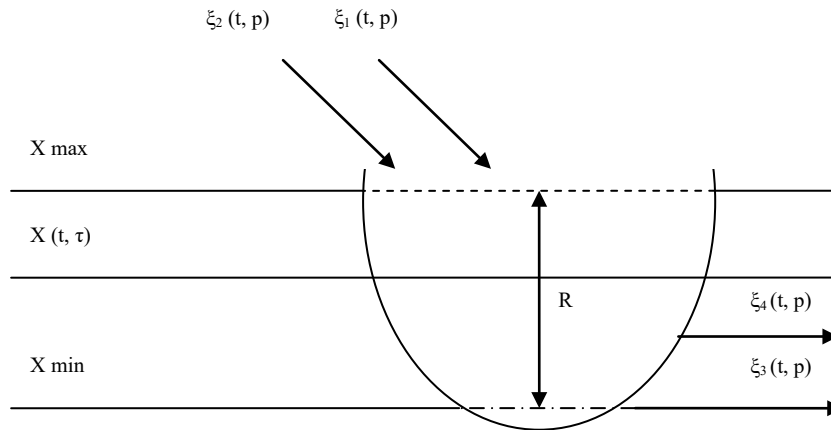


Рис. Потіки коштів банку

Метод нормованого розмаху слід розглянути на прикладі Укресімбанку.

Протягом операційного дня (t) обсяг робочих активів банку поповнюється за рахунок надходжень (приплив) коштів (потіки $\xi_1(t, p)$ і $\xi_2(t, p)$) від клієнтів банку й порожніє (стік) за рахунок здійснення активних операцій (потіки $\xi_3(t, p)$ і $\xi_4(t, p)$). Усі потоки впорядковані залежно від ступеня їх керованості (випадковості):

1) $\xi_1(t, p)$ – надходження від вкладників банку (депозитні внески), найбільш випадковий потік коштів, оскільки банк не має стовідсоткової можливості вплинути на потенційних вкладників. Цей потік управляється за допомогою відсоткової ставки;

2) $\xi_2(t, p)$ – надходження від позичальників комерційного банку (повернення коштів за кредитними операціями), з одного боку, більш стабільний потік, оскільки в кредитній угоді визначено календар повернення боргу, а з іншого – існує ймовірність неповернення коштів за кредитними операціями. Цей потік залежить від платоспроможності позичальника й з боку банку регулюється більшою мірою юридичними методами, ніж економічними;

3) видача коштів за депозитними операціями, цей потік керований і залежить від правильної політики управління коштами комерційного банку. Незапланована зміна потоку відбувається у випадку, якщо вкладники банку достроково вилучають свої кошти, що трапляється дуже рідко;

4) кредитування клієнтів банку, найбільш керований потік з усіх, зазначених вище. За необхідності цей потік може бути обмежений у будь-який момент часу шляхом лімітування або повного припинення кредитних операцій керівництвом банку.

Кожний із наведених потоків коштів залежить від часу t й відсоткової ставки на цю операцію.

Отже, необхідно визначити обсяг робочих активів комерційного банку так, щоб кожного операційного дня з нього можна було виділяти кошти на кредитні й інші активні операції, що дорівнює середньому надходженню за цей період.

Середньомісячне надходження (приплив) за період τ днів дорівнює:

$$\langle \xi \rangle_\tau = \frac{1}{\tau} \sum_{t=1}^{\tau} (\xi_1(t, p) + \xi_2(t, p)). \quad (1)$$

Дане середнє має бути рівним обсягу робочих активів банку, які щоденно витрачаються. Робочі активи – це кошти на кореспондентському рахунку, у касі, вкладені в майно, розміщені в інших банках, цінні папери, надані кредити, інші кошти й активи, які приносять прибуток банку [2].

Середньомісячний обсяг витрат (стік) за період τ днів дорівнює:

$$\xi(u)_\tau = \frac{1}{\tau} \sum_{t=1}^{\tau} (\xi_3(t, p) + \xi_4(t, p)). \quad (2)$$

Обсяг грошових коштів, що нагромадився $X(t, \tau)$, дорівнює:

$$X(t, \tau) = \sum_{u=1}^{\tau} \{ \xi(u)_\tau - \langle \xi \rangle_\tau \}. \quad (3)$$

Обсяг нагромадження робочих активів банку має відповідати такому обмеженню:

$$\lim_{\tau \rightarrow \infty} X(t, \tau) \rightarrow 0. \quad (4)$$

Невідповідність обмеженню (4) може набувати таких видів, за наявності яких необхідно приймати певні управлінські рішення (табл. 1).

Таблиця 1

Управлінські рішення за умови невідповідності критерію нагромадження робочих активів

Можлива ситуація	Значення критерію	Управлінське рішення
"Зайве накопичення"	$X(t, \tau) > 0$	Стимування потоку $\langle \xi \rangle_{\tau}$ та активізація потоку $\xi(u)_{\tau}$
"Оптимальне накопичення"	$X(t, \tau) = 0$	Стимування або пропорційне притягнення потоків $\langle \xi \rangle_{\tau}$ та $\xi(u)_{\tau}$
"Криза накопичення"	$X(t, \tau) < 0$	Стимування потоку $\xi(u)_{\tau}$ та активізація потоку $\langle \xi \rangle_{\tau}$

За даними Укресімбанку слід визначити "Оптимальне накопичення" $X(t, \tau)$, воно буде дорівнювати 835 183,5 тис. грн у 2012 році. У табл. 2 наведені управлінські рішення за умови невідповідності критерію нагромадження робочих активів на прикладі Укресімбанку за 2012 рік.

Таблиця 2

Управлінські рішення за умови невідповідності критерію нагромадження робочих активів на прикладі Укресімбанку за 2012 рік

Період	Грошові кошти, тис. грн	Значення критерію	Управлінське рішення
01.12	829 247	$X(t, \tau) < 835 183,5$	Стимування потоку витрат та активізація потоку надходження
02.12	834 189	$X(t, \tau) < 835 183,5$	Стимування потоку витрат та активізація потоку надходження
03.12	845 964	$X(t, \tau) > 835 183,5$	Стимування потоку надходження та активізація потоку витрат
04.12	834 249	$X(t, \tau) < 835 183,5$	Стимування потоку витрат та активізація потоку надходження
05.12	849 249	$X(t, \tau) > 835 183,5$	Стимування потоку надходження та активізація потоку витрат
06.12	862 210	$X(t, \tau) > 835 183,5$	Стимування потоку надходження та активізація потоку витрат
07.12	842 120	$X(t, \tau) > 835 183,5$	Стимування потоку надходження та активізація потоку витрат
08.12	811 200	$X(t, \tau) < 835 183,5$	Стимування потоку витрат та активізація потоку надходження
09.12	841 120	$X(t, \tau) > 835 183,5$	Стимування потоку надходження та активізація потоку витрат

За результатами табл. 2 можна зазначити, що з дев'яти місяців 2012 року п'ять місяців робочі активи Укресімбанку переважали оптимальне накопичення, тому потрібно було рекомендоване управлінське рішення – стимування потоку надходження та активізація потоку витрат. Таким чином, можна зробити висновок, що управлінські рішення впливають на рух грошових потоків банку.

Наук. керівн. Кондусова Л. Ф.

Література: 1. Беляков А. В. Банковские риски: проблемы учета, управления и регулирования / А. В. Беляков. – М. : Издательская группа "БДЦ-пресс", 2004. – С. 287–358 2. Висоцька Л. Напрямки формування комплексної статистичної системи показників ліквідності банків / Л. Висоцька // Банківська справа. – 2005. – № 5. – С. 39–51. 3. Карчева Г. Використання методів непараметричної статистики для оцінки ризику ліквідності банків / Г. Карчева // Вісник НБУ. – 2009. – № 7. – С. 31–39. 4. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 р. № 2121 – III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 5. Волошин І. Динаміка розривів ліквідності банку за умов змінної програми розміщення та залучення коштів / І. Волошин // Вісник НБУ. – 2007. – № 8. – С. 25–32.



Магістр 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ

НЕЧІТКО-МНОЖИННА ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК НАПРАВЛЯЮЧИЙ ВЕКТОР АНТИКРИЗОВОГО ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Анотація. Розроблено нечітко-множинну модель оцінки фінансового потенціалу підприємства з метою подальшого використання її результатів для створення програми заходів щодо подолання фінансової кризи підприємства з урахуванням її масштабу.

Аннотация. Разработана нечетко-множественная модель оценки финансового потенциала предприятия с целью дальнейшего использования ее результатов для создания программы мероприятий по преодолению финансового кризиса предприятия с учетом его масштаба.

Annotation. The fuzzy logic model for the assessment of the financial potential of an enterprise has been developed in order to use its results for creating the programme of measures for overcoming the financial crisis of an enterprise taking into account its scale.

Ключові слова: фінансовий потенціал підприємства, фінансова криза, антикризове фінансове управління підприємством, нечітка множина, нечітко-множинне моделювання.

Нестійка кон'юнктура ринкового середовища вимагає постійного відслідковування та впровадження в менеджмент спеціальних антикризових заходів для забезпечення успішного функціонування підприємств, оскільки характерною рисою ринкової економіки є виникнення кризових ситуацій на всіх стадіях життєвого циклу підприємства. Це короткострокові, епізодичні ситуації, проте вони можуть набувати затяжного характеру і закінчуватися банкрутством підприємства. Для уникнення цього необхідно вчасно з'ясувати причини, з яких підприємство опинилося в кризі, масштаби кризових проявів та здійснити відповідні заходи для їх усунення. У зв'язку з цим питання організації на підприємствах антикризового фінансового управління набуває особливої актуальності.

Дослідженню процесу антикризового фінансового управління підприємством присвячено велику кількість праць вітчизняних вчених. Серед них варто виділити роботи Бланка І. О. [1], Терещенка О. О. [2], Іванюти С. М., Василенка В. О., Штангрета А. М. та ін. Однак деякі аспекти антикризового фінансового управління підприємством, зокрема у частині методичних підходів до реалізації окремих його етапів з огляду на змінні умови функціонування вітчизняних підприємств, і досі залишаються недостатньо висвітленими та потребують подальшого узагальнення та вдосконалення.

Метою даної статті є розробка моделі оцінювання фінансового потенціалу підприємства для використання результатів її застосування як підґрунтя формування програми заходів щодо подолання фінансової кризи підприємства.

Фінансова криза підприємства становить одну з найбільш серйозних форм порушення його фінансової рівноваги, що відображає суперечність між фактичним станом його фінансового потенціалу і необхідним обсягом фінансових потреб. Виникає протягом життєвого циклу підприємства під впливом різноманітних факторів та здійснює найнебезпечніші потенційні загрози його функціонуванню [1, с. 585]. Відповідно до даного визначення логічним є твердження, що в основі антикризового фінансового управління підприємством, яке має на меті відновлення його фінансової рівноваги, є приведення у відповідність рівня фінансового потенціалу та обсягу фінансових потреб суб'єкта господарювання. Очевидно, що для розробки дієвого комплексу заходів, спрямованих на досягнення такого результату з найменшим обсягом часових, фінансових та матеріальних витрат, необхідно здійснити ґрунтовну оцінку фактичного рівня фінансового потенціалу підприємства (ФПП), достовірність та якість результатів якої дасть змогу розробити антикризову програму з урахуванням специфіки та масштабів фінансової кризи конкретного підприємства.

Одним із найперспективніших напрямів наукових досліджень в області оцінки, аналізу, прогнозування та моделювання економічних процесів і явищ на сьогоднішній день є нечітка логіка (fuzzy logic). Нечітка множина є множиною значень носія, в межах якої кожне значення можна зіставити зі ступенем належності цього значення до множини. Даний підхід становить створення багаторівневої ієрархічної нечіткої моделі діагностики будь-якого економічного явища, у якій є можливість до навчання на реальних даних відповідно до змінних умов функціонування ринку та особливостей досліджуваного об'єкта і врахування експертних знань даної предметної області [3]. Процес оцінювання за допомогою теорії нечіткої логіки схематично відображено на рис. 1.

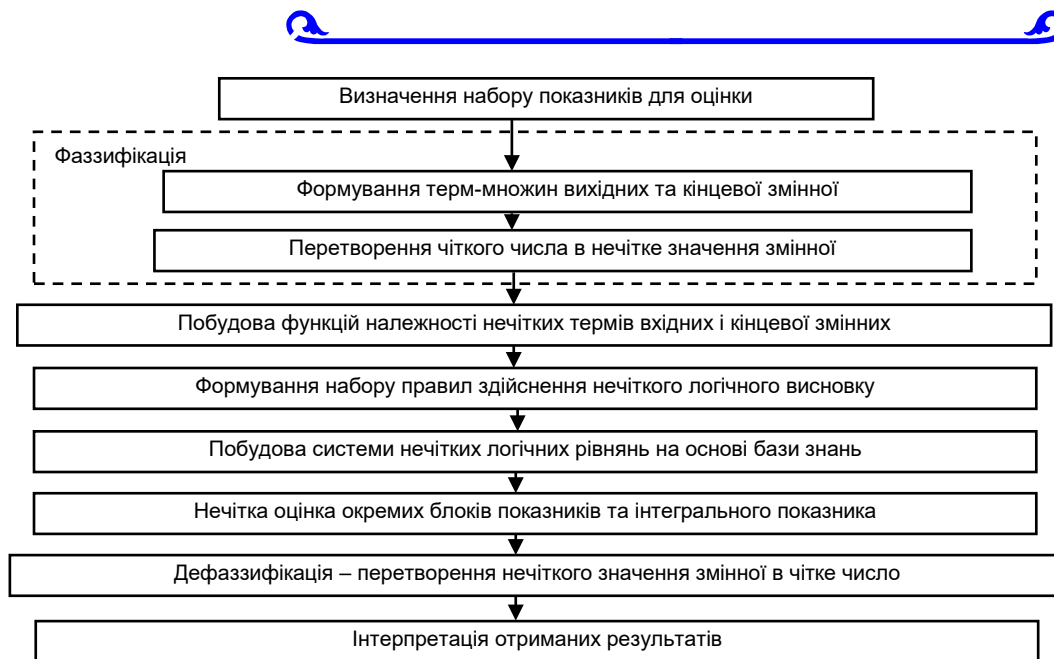


Рис. 1. Схема реалізації процесу оцінювання на основі теорії нечітких множин

Для оцінки ФПП (Y) було обрано чотири групи показників, які визначають його рівень: група показників фінансової стійкості (X_1), група показників, що характеризують можливості фінансових ресурсів підприємства (X_2), група показників ліквідності (X_3), група показників рентабельності (X_4). Оскільки до кожної з груп входить велика кількість показників, їх вплив класифіковано у вигляді ієрархічного дерева логічного виведення, зображеного на рис. 2.

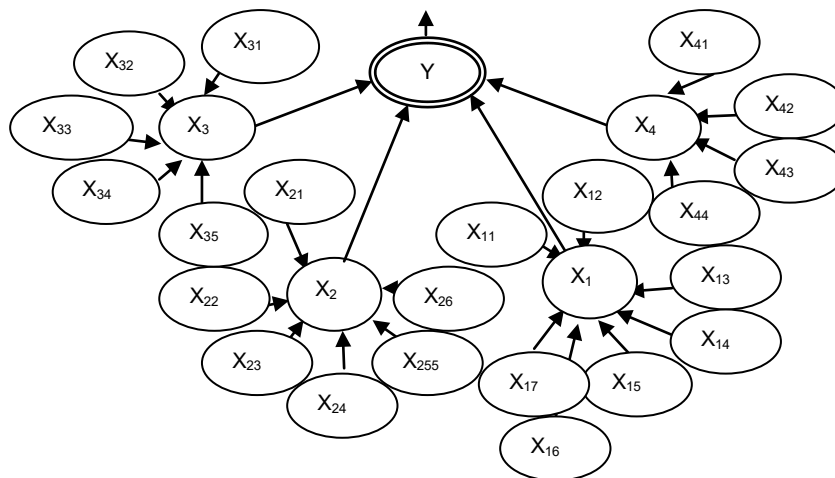


Рис. 2. Ієрархічна класифікація чинників, що визначають рівень ФПП

Фактори впливу ($X_{11} - X_{46}$) є термінальними вершинами дерева виведення, укрупнені фактори ($X_1 - X_4$) – нетермінальними вершинами. Інтерпретація елементів дерева логічного виведення подана в табл. 1.

Відповідно до кожного з показників, а також їх груп, було поставлено рівень значущості для аналізу. Для цього першочергово укрупнені фактори було розміщено у порядку зменшення важливості для результуючого показника, їх значущість обчислено за правилом Фішберна, яке відображає той факт, що про рівень значущості показників не відомо нічого, крім їх значущості відносно один одного [3]. При цьому вважається, що всі показники в групах є рівнозначними між собою, тобто вагові коефіцієнти для них є однаковими.

На етапі фаззифікації результуючі вхідні та змінні розглядаються як лінгвістичні, – для їх оцінки сформована шкала терм-множин з таких якісних термів: високий, достатній, середній, низький, критичний рівень показника (нечіткі підмножини). При цьому інтегральний показник рівня ФПП – кількісна ознака, що відповідає лінгвістичній змінній, – прийматиме значення від 0 до 1. Для кожного значення лінгвістичної змінної визначено функцію належності інтегрального показника рівня ФПП до тієї чи іншої нечіткої підмножини.

**Елементи дерева логічного виведення
нечіткої оцінки ФПП**

Нетермінальні вершини	Вага групи	Позначення	Вага показника	Термінальні вершини
Показники фінансової стійкості (X_1)	$\frac{2}{3}$	X_{11}	0,1429	Коефіцієнт автономії
		X_{12}	0,1429	Коефіцієнт фінансової залежності
		X_{13}	0,1429	Коефіцієнт фінансового ризику
		X_{14}	0,1429	Коефіцієнт маневреності власного капіталу
		X_{15}	0,1429	Коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладень
		X_{16}	0,1429	Коефіцієнт довгострокового залучення коштів
		X_{17}	0,1429	Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел
Показники, що характеризують можливості фінансових ресурсів підприємства (X_2)	$\frac{3}{10}$	X_{21}	0,1667	Частка накопиченого капіталу
		X_{22}	0,1667	Коефіцієнт Бівера
		X_{23}	0,1667	Частка ринку
		X_{24}	0,1667	Ефективність використання активів для виробництва продукції
		X_{25}	0,1667	Тривалість фінансового циклу
		X_{26}	0,1667	Співвідношення обсягів поточної дебіторської та кредиторської заборгованостей
Показники ліквідності (X_3)	$\frac{1}{5}$	X_{31}	0,2	Коефіцієнт абсолютної ліквідності
		X_{32}	0,2	Коефіцієнт поточної ліквідності
		X_{33}	0,2	Коефіцієнт швидкої ліквідності
		X_{34}	0,2	Коефіцієнт ліквідної платоспроможності
		X_{35}	0,2	Коефіцієнт забезпеченості ВОК
Показники рентабельності (X_4)	$\frac{1}{10}$	X_{41}	0,25	Рентабельність власного капіталу
		X_{42}	0,25	Рентабельність капіталу
		X_{43}	0,25	Чиста рентабельність реалізованої продукції
		X_{44}	0,25	Рентабельність продажів

У даному випадку використано трапецієподібні функції належності. При цьому верхня основа трапеції відповідає повній впевненості експерта у правильності своєї класифікації, нижня – впевненості в тому, що жодні інші значення інтервалу не потрапляють у дану нечітку підмножину. Тобто якщо значення показника знаходиться між абсцисами верхньої основи трапеції, значення функції приналежності буде дорівнювати 1, в іншому випадку значення функції належності розраховується за формулою ординати бічного ребра трапеції підмножини лінгвістичної змінної. Трапецієподібні числа для значень лінгвістичної змінної рівня ФПП у розрізі аналізованих показників подано в табл. 2.

Таблиця 2

Класифікація вхідних змінних щодо значень вихідної лінгвістичної змінної

№	Трапецієподібні числа для значень вихідної змінної – рівень ФПП				
	критичний	низький	середній	достатній	високий
X ₁₁	0;0,0;1;0,2	0,1;0,2;0,25;0,3	0,25;0,3;0,45;0,5	0,45;0,5;0,6;0,7	0,6;0,7;1;1
X ₁₂	1,6;2; ∞;∞	0,85;1,1;1,6;2	0,5;0,6;0,85;1,1	0,3;0,4;0,5;0,6	0;0;0,3;0,4
X ₁₃	0,45;0,5; ∞;∞	0,35;0,4;0,45;0,5	0,2;0,25;0,35;0,4	0,1;0,15;0,2;0,25	0;0;0,1;0,15
X ₁₄	-∞;-∞;0;0	0;0;0,03;0,1	0,03;0,1;0,15;0,18	0,15;0,18;0,2;0,25	0,2;0,25;1;1
X ₁₅	0,56;0,6;1;1	0,45;0,49;0,56;0,6	0,35;0,4;0,45;0,49	0,1;0,2;0,35;0,4	0;0;0,1;0,2
X ₁₆	0,47;0,55;1;1	0,35;0,4;0,47;0,55	0,2;0,3;0,35;0,4	0,1;0,13;0,2;0,3	0;0;0,1;0,13
X ₁₇	0;0;0,1;0,2	0,1;0,2;0,25;0,3	0,25;0,3;0,45;0,5	0,45;0,55;0,6;0,65	0,6;0,65;1;1
X ₂₁	0;0;0,01;0,03	0,01;0,03;0,08;0,1	0,08;0,1;0,11;0,13	0,11;0,13;0,2;0,25	0,2;0,25;1;1
X ₂₂	0;0;0,01;0,03	0,01;0,03;0,05;0,1	0,05;0,1;0,15;0,18	0,15;0,18;0,2;0,25	0,2;0,25;∞;∞
X ₂₃	0;0;0,04;0,06	0,04;0,06;0,08;0,1	0,08;0,1;0,12;0,15	0,12;0,15;0,18;0,2	0,18;0,2;1;1
X ₂₄	0;0;0,2;0,3	0,2;0,3;0,4;0,5	0,4;0,5;0,8;0,9	0,8;1,2;1,4;1,6	1,4;1,6;∞;∞
X ₂₅	30;35; ∞;∞	23;26;30;35	15;20;23;26	5;10;15;20	0;0,5;10
X ₂₆	0;0;0,05;0,1	0,05;0,1;0,2;0,3	0,2;0,3;0,5;0,6	0,5;0,6;0,8;0,9	0,8;0,9;∞;∞
X ₃₁	0;0;0,02;0,03	0,02;0,03;0,08;0,1	0,08;0,1;0,3;0,35	0,3;0,35;0,5;0,6	0,5;0,6;∞;∞
X ₃₂	0;0;0,5;0,6	0,5;0,6;0,7;0,8	0,7;0,8;0,9;1	0,9;1,2;1,5;1,6	1,5;1,6;∞;∞
X ₃₃	0;0;0,3;0,4	0,3;0,4;0,6;0,7	0,55;0,5;0,6;0,7	0,6;0,7;0,8;1	0,8;1;∞;∞
X ₃₄	0;0;0,2;0,3	0,2;0,3;0,25;0,3	0,25;0,3;0,35;0,5	0,35;0,5;0,55;0,65	0,55;0,65;∞;∞
X ₃₅	-∞;-∞;0;0	0;0;0,1;0,15	0,1;0,15;0,2;0,22	0,2;0,22;0,25;0,3	0,25;0,3;1;1
X ₄₁	-∞;-∞;0;0	0;0;0,05;0,1	0,05;0,1;0,15;0,18	0,15;0,18;0,2;0,25	0,2;0,25;∞;∞
X ₄₂	-∞;-∞;0;0	0;0;0,01;0,04	0,01;0,04;0,06;0,08	0,06;0,08;0,1;0,15	0,1;0,15;∞;∞
X ₄₃	-∞;-∞;0;0	0;0;0,01;0,05	0,01;0,05;0,07;0,1	0,07;0,1;0,17;0,2	0,17;0,2;∞;∞
X ₄₄	-∞;-∞;0;0	0;0;0,1;0,15	0,1;0,15;0,18;0,2	0,18;0,2;0,25;0,3	0,25;0,3;∞;∞

Для розрахунку комплексного показника рівня ФПП за роками необхідною умовою є визначення ваги для кожної з нечітких підмножин вихідної лінгвістичної змінної. За вагу прийнято середини інтервалів кожної з підмножин вихідної змінної – абсциси середин нижніх основ трапецій (0,1; 0,3; 0,5; 0,7; 0,9). Значення інтегрального показника розраховано як суму добутоків його значень у розрізі підмножин та вагових коефіцієнтів відповідних нечітких підрівнів. Отримані значення інтегрального показника рівня ФПП класифіковано за виділеними нечіткими рівнями, класифікація наведена в табл. 3 [4].

Таблиця 3

Класифікація інтегрального показника рівня ФПП

Значення	Розподіл інтегрального показника рівня ФПП				
	критичний	низький	середній	достатній	високий
1	2	3	4	5	6
0 – 0,15	1				
0,15 – 0,25	(0,25-value)10	(value-0,15)10			
0,25 – 0,35		1			
0,35 – 0,45		(0,45-value)10	(value-0,35)10		

1	2	3	4	5	6
0,45 – 0,55			1		
0,55 – 0,65			$(0,65 - \text{value})10$	$(\text{value} - 0,55)10$	
0,65 – 0,75				1	
0,75 – 0,85				$(0,85 - \text{value})10$	$(\text{value} - 0,75)10$
0,85 – 1					1

Побудована нечітко-множинна модель оцінки ФПП характеризується гнучкістю та адаптивністю до мінливих умов функціонування підприємства, що дозволяє досить точно визначити рівень ФПП на основі обраного набору показників. Теорія нечіткої логіки як підхід до оцінки ФПП надає можливість адаптувати модель до конкретних умов та особливостей діяльності підприємства, що вигідно відрізняє даний підхід з-поміж розроблених раніше. Проте як основну перевагу методики оцінки, заснованої на теорії нечітких множин, можна виділити відтворення розумових процесів людини під час здійснення оцінки комплексних явищ та процесів. Тобто модель є адекватною не лише відносно реалій функціонування об'єкта оцінки, а й специфічних особливостей її суб'єкта та наявної інформаційної невизначеності. Сутність даної моделі полягає не у визначенні згорток фінансових показників з різними одиницями вимірювання, а у створенні згорток порівнянних компонент належності показників до тих чи інших нечітких підмножин, і цим забезпечується коректність розробленої моделі. Адекватний та достовірний результат оцінювання рівня ФПП, отриманий на основі використання розробленої моделі, є відправною точкою для розробки раціональної антикризової програми підприємства, метою якої є подолання суперечності між наявним рівнем його ФП та фінансових потреб.

Наук. керівн. Журавльова І. В.

Література: 1. Бланк И. А. Финансовый менеджмент : учебный курс / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2004. – 656 с. 2. Терещенко О. О. Антикризове фінансове управління на підприємстві / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2008. – 272 с. 3. Недосекин А. Применение теории нечетких множеств к финансовому анализу предприятия [Электронный ресурс] / А. Недосекин. – Режим доступа : <http://www.aup.ru/articles/finance/8.htm>. 4. Nedosekin A. Fuzzy financial management / A. Nedosekin. – М. : AFA Library, 2003. – 184 с.

Ледовська О. В.

УДК 658.1

Магістр 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ

СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Розглянуто функціональний підхід до формування процесу управління фінансовою стійкістю підприємства та запропоновано структурно-функціональну модель оптимізації процесу управління фінансовою стійкістю підприємства металургійної галузі.

Аннотация. Рассмотрен функциональный подход к формированию процесса управления финансовой устойчивостью предприятия и предложена структурно-функциональная модель оптимизации процесса управления финансовой устойчивостью предприятия металлургической отрасли.

Annotation. The article deals with the functional approach to the formation of the company management of the financial stability and structural and functional model to optimize the process of managing the financial stability of metallurgical industry enterprises is proposed.

Ключові слова: управління фінансовою стійкістю, структурно-функціональна модель, оцінювання фінансової стійкості, контроль результатів.

Головною метою управління фінансовою стійкістю підприємства є забезпечення фінансової безпеки та стабільності функціонування і розвитку підприємства у довгостроковій перспективі в межах допустимого рівня ризику. Забезпечення високого рівня фінансової стійкості підприємства в процесі його розвитку та функціонування відбувається через формування оптимальної та гнучкої структури капіталу забезпечення постійної платоспроможності та ліквідності, збалансування грошових потоків, забезпечення кредитоспроможності, вільне маневрування грошових коштів, забезпечення оптимальної структури активів та постійне стабільне перевищення доходів над витратами [1].

Підходи до забезпечення фінансової стійкості нерозривно пов'язані з загальною стратегією діяльності підприємства. Управління фінансовою стійкістю підприємства є системою принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень. За допомогою структурно-функціональної моделі можна формалізувати послідовність процесу управління фінансовою стійкістю, заочно ілюструвати порядок дій та спостерігати за проміжними результатами.

Метою статті є розробка структурно-функціональної моделі оптимізації процесу управління фінансовою стійкістю підприємства.

Побудувати структурно-функціональну модель можна за допомогою використання програмного продукту VPwin за стандартом IDEF0, що дозволяє представляти етапи управління у вигляді діаграми, а також наочно подати усі етапи цього процесу.

На рис. 1 і 2 зображено запропоновану структурно-функціональну модель оптимізації процесу управління фінансовою стійкістю на базі підприємства ПАТ "Харківський завод сантехвиробів".

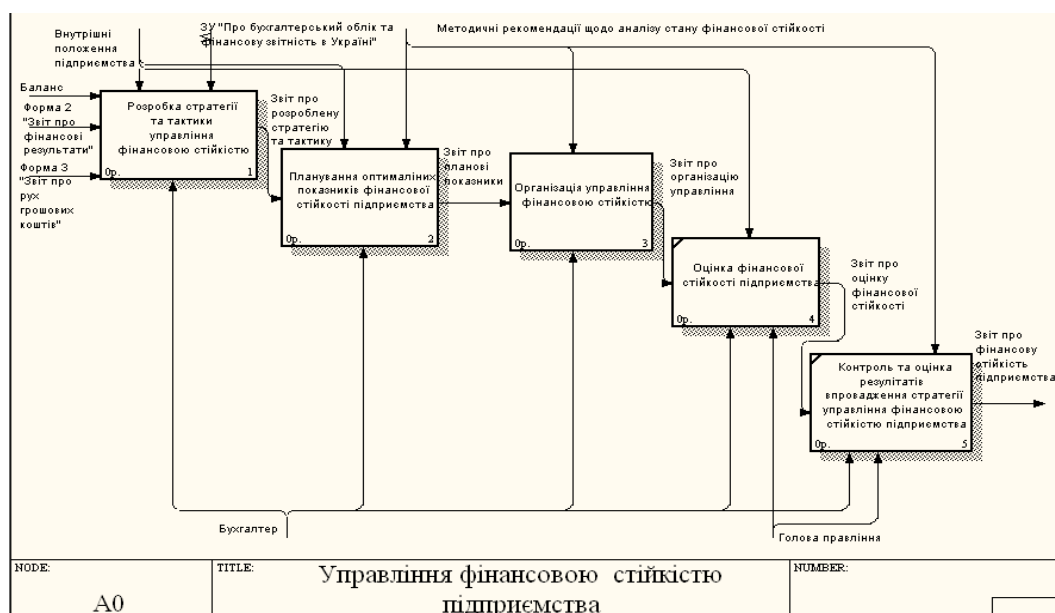


Рис. 1. Основні етапи процесу управління фінансовою стійкістю підприємства

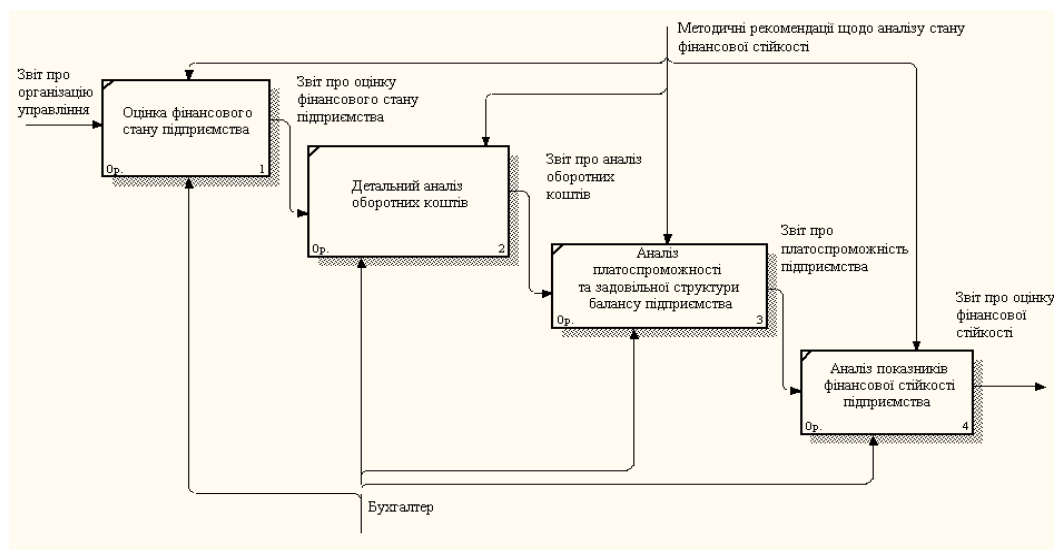


Рис. 2. Етап проведення оцінки фінансової стійкості підприємства



На першому етапі функціональної моделі пропонується розробити стратегію та тактику управління фінансовою стійкістю (див. рис. 1). На цьому етапі на базі вхідної інформації, а саме фінансової звітності підприємства, проводиться комплексний аналіз структури активів, пасивів, збалансування ресурсів. Далі визначається ефективність управління фінансовими ресурсами підприємства. Проводиться моніторинг впливу факторів на фінансову стійкість підприємства. При розробці стратегії та тактики управління фінансовою стійкістю підприємства необхідно враховувати фактори зовнішнього та внутрішнього середовища в їх тісному взаємозв'язку, обсягів фінансових вкладень за конкретними напрямками діяльності підприємства, структурними підрозділами та проектами, що реалізуються підприємством [2].

На другому етапі проводиться планування оптимальних показників фінансової стійкості підприємства. При оцінюванні фінансового стану підприємства на основі системи показників важливим є порівняння фактичного рівня показників з їхніми нормативними значеннями. Необхідність встановлення нормативних значень показників обумовлена завданнями аналізу фінансового стану підприємства. Як свідчать результати вивчення наукових і методичних джерел, на сьогодні не існує єдиного підходу до питань оцінювання й управління фінансовою стійкістю підприємства [3].

На третьому етапі проводять організацію управління фінансовою стійкістю, на четвертому етапі здійснюють оцінку фінансової стійкості підприємства. На даному етапі спочатку здійснюють оцінку фінансового стану підприємства (див. рис. 2). Далі проводять детальний аналіз оборотних коштів, аналіз платоспроможності та задовільної структури балансу. Останнім на цьому етапі проводять аналіз фінансової стійкості підприємства та складають загальний звіт про оцінку фінансової стійкості. Для оцінки фінансової стійкості підприємства, окрім відносних показників, використовується абсолютний показник – так званий трикомпонентний показник, який дозволяє визначити тип фінансової стійкості підприємства. Така оцінка фінансової стійкості ґрунтується на порівнянні обсягів запасів і витрат із величиною джерел їх фінансування [3].

Перед кожним підприємством, перш за все, стоїть завдання щодо визначення межі своєї фінансової стійкості. Так, недостатня фінансова стійкість може призвести до неплатоспроможності, а надлишкова – навпаки сприятиме формуванню запасів, які є зайвими, що, в свою чергу, призведе до зростання витрат на їх утримання, недоотримання прибутку та уповільнення темпів економічного розвитку підприємства [4].

На п'ятому етапі здійснюють контроль та оцінку результатів впровадження стратегії управління фінансовою стійкістю підприємства. Успіх реалізації розробленої стратегії підприємства залежить певною мірою від діючої системи контролю. Успіх реалізації розробленої фінансової стратегії залежить від діючої системи стратегічного контролю, який здійснюється протягом періоду дії стратегії. Більшість кризових ситуацій на українських підприємствах виникає через недостатню увагу керівництва до контролю за виконанням поставлених цілей. Завданням стратегічного контролю є: створення системи нормативів, оцінка стану об'єктів контролю, визначення причин відхилення та формування системи дій із коригування стратегії [1].

У системі стратегічного управління контроль здійснюється протягом періоду дії стратегії і за змістом передбачає аналіз та оцінку виконання стратегічних заходів з точки зору відповідності стратегічному плану і ступеня досягнення стратегічних цілей. Тому на заключному етапі необхідно проводити моніторинг, який включає аналіз та оцінку рівня фінансової стійкості підприємства; визначення досягнутих результатів реалізації стратегії та їх порівняння зі встановленими стандартами; коригування стратегії та формування коригуючих заходів. Визначення допустимих меж відхилень від стандартів контролю реалізації стратегії, тобто оптимального рівня фінансової стійкості, належить до компетенції вищого рівня керівництва підприємства. У результаті порівняння стандартів контролю із фактичними результатами формується висновок про успішність стратегії, який може бути як позитивним, так і негативним, визначається ступінь досягнення цілей та відповідність стратегічних заходів стратегічному плану. За результатами аналізу надається інтегральна оцінка діючої стратегії підприємства та виявляються стратегічні проблеми підприємства, ключові фактори успіху, потенціал підприємства. За умов відхилення фактичних результатів від стандартів управління контролюється на коригування процесу досягнення цілей. У разі відсутності відхилень або наявності їх у встановлених межах коригування процесу реалізації стратегії не є необхідним [5].

Фінансова стійкість відображає ступінь залежності підприємства від залучених джерел фінансування, яка визначає, з одного боку, рівень фінансового ризику власників, а з іншого – можливість досягнення певної рентабельності вкладеного інвестором капіталу. При цьому, чим вищий ризик, тим вища очікувана доходність. Саме управлінський вибір відносно допустимого для підприємства рівня ризику обумовлює цілі щодо фінансової стійкості [6].

Таким чином, побудова структурно-функціональної моделі процесу управління фінансовою стійкістю дозволяє виявити недоліки в організації процесів на підприємстві, що поліпшує пошук та визначення шляхів удосконалення цих процесів з метою більш ефективного функціонування підприємства.

Наук. керівн. Журавльова І. В.

Література: 1. Гринкевіч С. С. Економічні основи стратегічного управління фінансовою стійкістю підприємства в умовах ринкових перетворень / С. С. Гринкевіч, М. А. Михалевич // Науковий вісник НЛТУ. – 2008. – Вип. 18.5. – С. 110–114. 2. Заюкова М. С. Теорія фінансової стійкості підприємства : монографія / М. С. Заюкова. – Вінниця : УНІВЕРСУМ, 2004. – 155 с. 3. Кремень В. М. Оцінювання фінансової стійкості підприємства / В. М. Кремень, С. Я. Щепетков // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 1(115). – С. 107–116. 4. Приймак І. І. Організація стратегічного управління фінансовою стійкістю на підприємствах в Україні / І. І. Приймак // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2009. – № 5(1). – С. 27–37. 5. Донченко Т. В. Теоретичні основи формування механізму управління фінансовою стійкістю підприємства / Т. В. Донченко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 1. – С. 23–27. 6. Смачило В. В. Оцінка фінансової стійкості підприємств / В. В. Смачило, Ю. В. Буднікова // Економічний простір. – 2011. – № 1(115). – С. 107–116.

СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТА УПРАВЛІННЯ

Анотація. Проаналізовано точки зору на визначення понять "фінансова стійкість підприємства" й "управління фінансовою стійкістю", на основі дослідження виділено основні ознаки фінансової стійкості підприємства й уточнено поняття "фінансова стійкість підприємства" та "управління фінансовою стійкістю".

Аннотация. Проанализированы точки зрения на определение понятий "финансовая устойчивость предприятия" и "управление финансовой устойчивостью", на основе исследования выделены основные признаки финансовой устойчивости предприятия и уточнены понятия "финансовая устойчивость предприятия" и "управление финансовой устойчивостью".

Annotation. The author has analyzed different points of view concerning the definition of "financial sustainability of an enterprise" and "management of financial stability," and on the basis of the study the main features of the financial sustainability of an enterprise have been highlighted and the concepts of "financial sustainability of an enterprise" and "management of financial stability" have been specified.

Ключові слова: фінансова стійкість підприємства, управління фінансовою стійкістю підприємства, ознаки, фінансові ризики.

У ринковій економіці стабільний розвиток підприємства характеризується його фінансовою стійкістю. Фінансова стійкість дозволяє розвиватися підприємству в умовах зовнішнього та внутрішнього середовищ, що змінюються, дає можливість здійснювати маневреність коштів, а також сприяє безперебійному процесу виробництва та реалізації продукції та послуг.

Саме тому актуальним постає питання розгляду сутності фінансової стійкості підприємства як об'єкта управління.

Науковцями, які приділяють значну увагу дослідженню фінансово-господарського стану підприємства, є: Азріліян А. Н., Лозовський Л. Ш., Савицька Г. В., К. Баранов та ін. [1 – 20].

Метою статті є уточнення сутності фінансової стійкості підприємства як об'єкта управління.

Фінансова стійкість підприємства є однією з головних умов життєдіяльності, розвитку й забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства. Саме фінансова стійкість характеризує ефективність операційного, інвестиційного та фінансового розвитку, містить необхідну інформацію для інвесторів, постачальників та власників.

Стійкий фінансовий стан досягається при достатньому власному капіталі, високій якості активів, достатньому рівні рентабельності з урахуванням операційного та фінансового ризику, достатній ліквідності, стабільних доходах та широких можливостях залучення позикових коштів.

Серед авторів, які досліджували сутність оцінки та управління фінансовою стійкістю, немає єдиної точки зору до визначення поняття "фінансова стійкість підприємства". Тому слід згрупувати основні точки зору на визначення поняття "фінансова стійкість підприємства" у табл. 1.

Отже, з табл. 1 видно, що фінансова стійкість розглядається з різних позицій: з позиції ліквідності активів, наявності мінімального рівня резервів, платоспроможності. Так, у табл. 1 видно, що Белікова Т. В. [14] зараховує, по-перше, до фінансово стійких ті підприємства, джерелом фінансування яких є тільки власні кошти.

Але підприємства, що використовують у процесі своєї господарської діяльності лише власний капітал, значно обмежують темпи свого розвитку та можливості приросту рентабельності власного капіталу.

Отже, доцільно визначати оптимальне співвідношення між власними та позиковими коштами. По-друге, Белікова Т. В. [14], на думку автора, дещо категорично ставить питання щодо формування дебіторської та кредиторської заборгованості. Адже у процесі господарської діяльності, враховуючи фінансові можливості партнерів, що діють у невизначеному ринковому середовищі, підприємство змушене продавати чи купувати товари, роботи, послуги або за готівку, або в кредит.

Підходи до визначення поняття "фінансова стійкість підприємства"

Автори	Визначення поняття "фінансова стійкість підприємства"
Азріліян А. Н. [1]	Фінансова стійкість – це стабільність фінансового стану, що виражається у збалансуванні фінансів, достатній ліквідності активів, наявності необхідних резервів
Лозовський Л. Ш. [2]	Фінансова стійкість компанії характеризується співвідношенням власних та позикових коштів з темпами накопичення власних засобів у результаті господарської діяльності, співвідношенням довгострокових та короткострокових зобов'язань, забезпеченням матеріальних обігових коштів власними засобами
Л. Риманова [3]	Фінансова стійкість – це економічна категорія, що виражає систему економічних відносин, при яких підприємство формує тенденцію збільшення фінансового потоку при суспільно можливих темпах розвитку, може при збалансованому залученні кредиту та коштів субсидування забезпечувати активне інвестування та приріст оборотного капіталу, стимулювати відтворення робочої сили, створювати фінансові резерви, брати участь у формуванні бюджету
Савицька Г. В. [4]	Фінансова стійкість підприємства – це здатність суб'єктів господарювання функціонувати та розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів та пасивів у зовнішньому та внутрішньому середовищах, що змінюються, та гарантує його платоспроможність та інвестиційну привабливість у довгостроковій перспективі у межах допустимого рівня ризику
Крилов С. І. [5]	Фінансова стійкість підприємства – це співвідношення власних та залучених коштів у структурі капіталу, характеризує фінансову незалежність підприємства від залучених джерел фінансування
Родіонова В. М., Федотова М. Д. [6]	Фінансова стійкість підприємства – це такий стан його фінансових ресурсів, їх розподіл та використання, що забезпечує розвиток підприємства на основі зростання прибутку та капіталу при збереженні платоспроможності у межах допустимого ризику
Абрютіна М. С., Грачов А. С., Кован С. Є., Кочетков Є. П., Баранов К. С. [7 – 9]	Фінансова стійкість підприємства – це надійно гарантована платоспроможність, незалежність від випадковостей ринкової кон'юнктури та поведінки партнерів
Бочаров В. В. [10]	Фінансова стійкість – це такий стан грошових ресурсів, який забезпечує розвиток підприємства переважно за рахунок власних коштів при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності при мінімальному рівні кредитного ризику
Гіляровська Л. Т. [11]	Фінансова стійкість – це цілеполягаюча властивість фінансового аналізу, пошук цілеполягаючих можливостей, засобів та способів її закріплення, має глибокий економічний сенс та визначає характер його проведення та зміст
Ващенко Л. О. [12]	Фінансова стійкість – це такий стан грошових ресурсів, який забезпечує розвиток підприємства переважно за рахунок власних коштів, вказуючи на такі ознаки як платоспроможність, кредитоспроможність та мінімальний рівень підприємницького ризику.
Колесникова В. М. [13]	Фінансова стійкість – це стан майна підприємства, який гарантує йому платоспроможність
Белікова Т. В. [14]	Фінансово стійким є такий суб'єкт господарювання, який придбаває активи (основні фонди, нематеріальні активи, обігові кошти) лише за рахунок власних коштів не допускає дебіторської та кредиторської заборгованості і розраховується вчасно за своїми зобов'язаннями

Унаслідок цього об'єктивно виникає дебіторська чи кредиторська заборгованість, і тому слід зважати на допустиму межу заборгованостей, а не на їхню відсутність взагалі.

По-третє, автор при визначенні фінансової стійкості акцентує увагу на термінах здійснення розрахунків. Але якщо в договірних документах терміни оплати заборгованостей визначено заздалегідь, то виникають протиріччя – як може суб'єкт господарювання, який не припускає дебіторської та кредиторської заборгованостей, несвоєчасно розраховуватися за своїми зобов'язаннями. Ващенко Л. О. [12, с. 51] стверджує, що фінансова стійкість – це такий стан грошових ресурсів, який забезпечує розвиток підприємства переважно за рахунок власних коштів, вказуючи при цьому на такі її ознаки:

- 1) платоспроможність та кредитоспроможність;
- 2) мінімальний рівень підприємницького ризику.

При цьому автор під платоспроможністю розуміє здатність підприємства платити за своїми зобов'язаннями у конкретний (поточний) момент часу. Але оскільки забезпечити необхідну суму для погашення всіх термінових зобов'язань за рахунок власних коштів підприємство не завжди в змозі, то воно змушене залучати додатково короткострокові кредити банку, або збільшувати кредиторську заборгованість перед постачальниками. Тобто в умовах мінливості та невизначеності ринкового середовища будь-яке підприємство не здатне функціонувати лише за рахунок власних коштів.



На думку Колесникової В. М. [13, с. 6], фінансова стійкість передбачає, що фінансові ресурси вкладені в господарську діяльність, мають окупитися за рахунок грошових надходжень від неї, а отриманий прибуток повинен забезпечити самофінансування та незалежність підприємства від зовнішніх залучених джерел формування активів.

Із табл. 1 слід виділити ключові ознаки, що враховуються при визначенні поняття "фінансова стійкість". Для цього в табл. 2 слід представити ключові ознаки, що описані у визначенні поняття. Ті ключові ознаки, що розглядає економіст у своїх працях, позначені "+", а які не розглядає – "-". Ключові ознаки, що мають найбільше позначок "+" доцільно зарахувати до основних.

Таким чином, на рисунку слід виділити ключові ознаки при визначенні поняття "фінансова стійкість".

Із рисунку видно, що першою ключовою ознакою виступає платоспроможність. Тобто фінансово стійким є підприємство, яке в змозі підтримувати платоспроможність у довгостроковій перспективі.

Таблиця 2

Ключові ознаки при визначенні поняття "фінансова стійкість" різними економістами

Показники	Наявність (+) або відсутність (-) показника з точки зору автора																
	Азріп'ян А. Н.	Лозовський Л. Ш.	Риманова Л.	Савицька Г. В.	Крилов С. І.	Родіонова В. М.	Федотова М. Д.	Абрютіна М. С.	Грачев А. С.	Баранов К. С.	Шмален Г.	Бочаров В. В.	Гіляровська Л. Т.	Ващенко Л. О.	Колесникова В. М.	Белікова Т. В.	Ранг
1. Збалансування фінансів	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
2. Ліквідність активів	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
3. Наявність резервів	+	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2
4. Співвідношення власних і позикових коштів	-	+	-	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2
5. Співвідношення довгострокових та короткострокових зобов'язань	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
6. Забезпечення матеріальних обігових коштів власними засобами	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
7. Збільшення фінансового потоку	-	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
8. Інвестиційна привабливість	-	-	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2
9. Приріст оборотного капіталу	-	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
10. Формування бюджету	-	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
11. Збереження рівноваги активів і пасивів	-	-	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
12. Мінімальний рівень ризику	-	-	-	+	-	+	+	-	-	-	-	+	-	+	-	-	5
13. Фінансова незалежність підприємства	-	-	-	-	+	-	-	+	+	+	+	-	-	-	-	-	5
14. Зростання прибутку та капіталу	-	-	-	-	-	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2
15. Стан грошових коштів	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-	+	-	-	2
16. Фінансування за рахунок власних коштів	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-	+	-	+	3
17. Платоспроможність	-	-	-	+	-	+	+	+	+	+	+	+	-	+	+	-	10
18. Кредитоспроможність	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-	+	-	-	2
19. Цілеполягаюча властивість	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	1

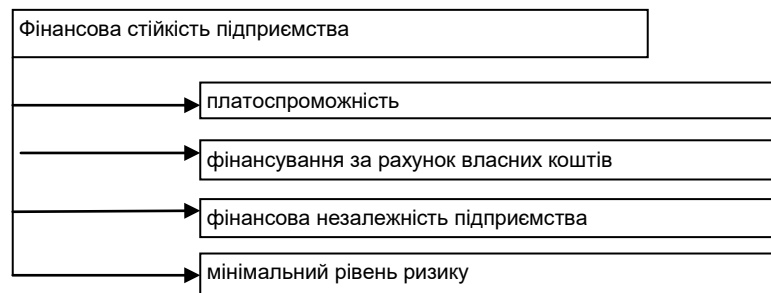


Рис. Ключові ознаки при визначенні поняття "фінансова стійкість"

Наступною ключовою ознакою є фінансування за рахунок власних коштів.

Тобто, виходячи з двох ключових ознак, можна сказати, що фінансова стійкість – це такий стан фінансових ресурсів, який дозволяє підприємству фінансувати свою діяльність за рахунок власних коштів та залишатися платоспроможним у довгостроковій перспективі.

Третьою ключовою ознакою є фінансова незалежність підприємства. Тобто фінансово стійким вважається те підприємство, яке має фінансову незалежність від зовнішніх інвесторів.

І останньою ключовою ознакою виступає мінімальний рівень ризику.

Отже, враховуючи дані ключові ознаки, можна сформулювати визначення фінансової стійкості підприємства як такого стану фінансових ресурсів, який би дозволив підприємству підтримувати платоспроможність у межах мінімального рівня ризику, фінансувати свою діяльність переважно за рахунок власних коштів та бути незалежним від зовнішніх інвесторів.

Однак для досягнення необхідного рівня фінансової стійкості потрібно здійснювати ефективне управління нею.

Управління фінансовою стійкістю підприємства знаходиться у полі зору науковців, які не дають однозначного визначення даного поняття. Тому в табл. 3 для наочного сприйняття слід згрупувати ці визначення.

Таблиця 3

Підходи до визначення поняття "управління фінансовою стійкістю"

Автор	Визначення поняття "управління фінансовою стійкістю"
Скляр Г. П., Педик О. О. [15]	Управління фінансовою стійкістю підприємств є системою принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням такого стану фінансових ресурсів, їх формуванням і розподілом, яка б дозволила підприємству розвиватися на основі зростання прибутку та капіталу при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності, а також забезпечення та підтримання фінансової рівноваги підприємства
Гринкевич С. С., Михайлевич М. А., Ковальчук Т. І., Цивак Ю. Ю. [16; 17]	Управління фінансовою стійкістю підприємства – це система принципів та методів розроблення і реалізації управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням постійного зростання прибутку, збереженням платоспроможності і кредитоспроможності, підтриманням фінансової рівноваги
Герасименко А. М. [18]	Управління фінансовою стійкістю – це процес планування, аналізу, організації, мотивації і контролю, пов'язаний із забезпеченням такого стану фінансових ресурсів, їх формуванням і розподілом, який дозволяє підприємству досягти необхідного рівня фінансової стійкості
Ходякова О. В. [19]	Управління фінансовою стійкістю підприємства визначається ефективним формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів на етапах їх життєвого циклу
М. Кравченко [20]	Управління фінансовою стійкістю – це комплекс управлінських рішень, спрямованих на забезпечення стабільного фінансово-господарського становища промислового підприємства в довгостроковій перспективі

Отже, як видно із табл. 3, більшість авторів наголошують на тому, що управління фінансовою стійкістю є системою принципів і методів розроблення та реалізації управлінських рішень.

Тому враховуючи авторське визначення поняття "фінансова стійкість" та визначення науковців щодо поняття "управління фінансовою стійкістю", можна сформулювати власне визначення поняття "управління фінансовою стійкістю підприємства".

Управління фінансовою стійкістю підприємства – це система принципів та методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням такого стану фінансових ресурсів підприємства, який би дозволив підприємству підтримувати платоспроможність у межах мінімального рівня ризику, фінансувати свою діяльність переважно за рахунок власних засобів та бути незалежним від зовнішніх інвесторів.

Таким чином, фінансова стійкість підприємства є головною складовою фінансової діяльності підприємства, а ефективне управління нею дозволить підприємству бути конкурентоспроможним на ринку.

Наук. керівн. Берест М. М.

Література: 1. Азрилян А. Н. Экономический и юридический словарь / А. Н. Азрилян. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 985 с. 2. Лозовский Л. Ш. Словарь аудитора и бухгалтера / Л. Ш. Лозовский. – М. : Дело, 2003. – 225 с. 3. Римонова Л. Междисциплинарные методологические аспекты регулирования финансовой устойчивости сельхозпредприятий / Л. Римонова // АПК: экономика, управление. – 2003. – № 6. – С. 35–36. 4. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посібн. / Г. В. Савицька. – 2-е вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2005. – 662 с. 5. Крылов С. И. Методика анализа устойчивости коммерческой организации / С. И. Крылов // Финансовый Вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2009. – № 11. – С. 12–15. 6. Родионова В. М. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции / В. М. Родионова, М. Д. Федотова. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 320 с. 7. Абрютин М. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / М. С. Абрютин, А. В. Грачев. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 250 с. 8. Кован С. Е. Финансовая устойчивость предприятия и ее оценка для предупреждения его банкротства / С. Е. Кован, Е. П. Кочетков // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 15. – С. 52. 9. Баранов К. С. Оценка финансовой устойчивости предприятия по РСБУ и МСФО / К. С. Баранов // Международный бухгалтерский учет. – 2007. – № 10. – С. 2. 10. Бочаров В. В. Финансовый анализ. Краткий курс / В. В. Бочаров. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2008. – 240 с. 11. Гиляровская Л. Т. Экономический анализ / Л. Т. Гиляровская. – М. : Юнити-Дана, 2004. – 615 с. 12. Ващенко Л. О. Аналіз фінансового стану підприємств: інформаційне та методичне забезпечення / Л. О. Ващенко, П. М. Сухарев. – Донецьк : Вебер (Донецька філія), 2007. – 185 с. 13. Колесникова В. М. Управління фінансовими ресурсами підприємства в умовах реформування податкової системи : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.02 / В. М. Колесникова. – Х., 2002. – 18 с. 14. Белікова Т. В. Оцінка фінансового стану підприємств побутового обслуговування : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.07.05 / Т. В. Белікова. – Х. : Бизнес, 2006. – 20 с. 15. Скляр Г. П. Механізм забезпечення фінансової стійкості підприємств споживчої кооперації та його удосконалення в умовах перехідної економіки [Електронний ресурс] / Г. П. Скляр, О. О. Педик. – Режим доступу : <http://www.ukrcoorjournal.com.ua/num/Csljar.htm>. 16. Гринкевич С. С. Економічні основи стратегічного управління фінансовою стійкістю підприємства в умовах ринкових перетворень / С. С. Гринкевич, М. А. Михайлевич. – М. : Дело, 2008. – 362 с. 17. Ковальчук Т. І. Оцінка фінансової стійкості підприємства [Електронний ресурс] / Т. І. Ковальчук, Ю. Ю. Цивак. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/11_EISN_2010/Economics/64131.doc.htm/. 18. Герасименко А. М. Дослідження сутності фінансової стійкості підприємства та визначення етапів управління нею / А. М. Герасименко // Управління розвитком. – 2011. – № 7(104). – С. 130–133. 19. Ходякова О. В. Механізм стратегічного управління фінансовою стійкістю промислово-господарських систем / О. В. Ходякова // Экономика и организация управления. – 2010. – № 7(1). – С. 91–104. 20. Кравченко М. С. Сутність фінансової стійкості промислового підприємства / М. С. Кравченко // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 2. – С. 61–63.

УДК 336.76:338.2

Біденко К. Р.

Магістр 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ

УТОЧНЕННЯ ЗМІСТУ ПОНЯТТЯ "АНТИКРИЗОВЕ ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ" З ВИКОРИСТАННЯМ МОРФОЛОГІЧНОГО АНАЛІЗУ

Анотація. Уточнено зміст економічного поняття "антикризове фінансове управління підприємством" на основі застосування методу морфологічного аналізу. Проведено оцінку мір схожості та включення серед найбільш суттєвих та часто вживаних визначень досліджуваного поняття.

Аннотация. Уточнено содержание экономического понятия "антикризисное финансовое управление предприятием" на основе применения метода морфологического анализа. Проведена оценка мер схожести и включения среди наиболее существенных и часто используемых определенных содержания исследуемого понятия.

© Біденко К. Р., 2013



Annotation. The economic category of "anti-crisis financial management of an enterprise" based on application of the morphological analysis methods has been specified. The similarity and inclusion measures among the most important and frequently used determinations of the investigated concept have been analyzed.

Ключові слова: фінансова криза, антикризове фінансове управління підприємством, морфологічний аналіз, міра схожості, міра включення.

Сучасне становище України, що характеризується наявністю та неприпинним розвитком кризових явищ в усіх сферах та галузях її економіки, високими темпами інфляції, непропорційністю структури господарства, значним обсягом тіньового сектору та невисокою конкурентоспроможністю вітчизняних товарів, постійно створює дестабілізуючі чинники для підприємств. Такі фактори негативно впливають на ефективність діяльності суб'єктів господарювання та зумовлюють потребу у використанні інструментарію антикризового фінансового управління підприємствами (АФУП) з метою підтримки їх стійкого функціонування та забезпечення зростання національної економіки. Однак на даний час у науковій літературі відсутній єдиний підхід до визначення змісту АФУП як економічної категорії, що обумовлює обґрунтування й уточнення його сутності.

Теоретичні основи антикризового фінансового управління підприємствами досліджували у своїх роботах такі вчені: Бланк І. О., Бондарева Г. Г., Р. Келлер, Лігоненко Л. О., Салига С. Я., Ткаченко М. О., Терещенко О. О. [1 – 7].

Метою статті є уточнення змісту поняття "антикризове фінансове управління підприємством" на альтернативних засадах сучасних економічних теорій з використанням методу морфологічного аналізу.

Слід розглянути та проаналізувати найпоширеніші економічні погляди щодо визначення поняття "антикризового фінансового управління підприємством" сучасними науковцями (табл. 1).

Таблиця 1

Морфологічні параметри поняття "антикризове фінансове управління підприємством"

Автор	Визначення	Ключова характеристика поняття	Цільова спрямованість
1	2	3	4
Бланк І. О. [1]	система принципів та методів розробки й реалізації спеціальних управлінських рішень, які направлені на попередження та подолання фінансових криз підприємства, а також мінімізацію їх негативних наслідків	система принципів та методів	попередження, подолання та мінімізація наслідків фінансових криз
Бондарева Г. Г. [2]	фінансові методи попередньої діагностики та можливого захисту підприємства від банкрутства	фінансові методи	попередня діагностика та захист від банкрутства
Р. Келлер [3]	особлива форма управління, пріоритетними завданнями якого є запобігання чи подолання всіх процесів, які здатні створити суттєву загрозу для життєдіяльності підприємства чи навіть унеможливити його функціонування	форма управління	запобігання та подолання процесів, які створюють загрозу для життєдіяльності підприємства
Лігоненко Л. О. [4]	є підсистемою загального антикризового управління і націлене на найбільш оперативне виявлення ознак кризового стану та створення відповідних передумов для його своєчасного подолання з метою забезпечення відновлення життєздатності окремого підприємства, недопущення виникнення ситуації його банкрутства	підсистема загального антикризового управління	забезпечення відновлення життєздатності підприємства та недопущення його банкрутства
Салига С. Я. [5]	процес управління проведенням попередньої діагностики загрози банкрутства і залучення механізмів фінансового оздоровлення підприємства, що забезпечують його вихід з кризи	процес управління	діагностика загрози банкрутства і фінансове оздоровлення підприємства

1	2	3	4
Ткаченко М. О. [6]	сукупність форм та методів реалізації антикризових процедур, які забезпечують мінімізацію збитку від кризи, а також допомагають встановити контроль над ситуацією	форми та методи реалізації антикризових процедур	мінімізація збитку від кризи та встановлення контролю над ситуацією
Терещенко О. О. [7]	застосування специфічних методів та прийомів управління фінансами, які дозволяють забезпечити безперервну діяльність підприємств на основі управління зовнішніми та внутрішніми ризиками профілактики та нейтралізації фінансової кризи	методи та прийоми управління фінансами	забезпечення безперервної діяльності підприємств на основі профілактики та нейтралізації фінансової кризи

З метою виявлення схожих рис у визначеннях поняття "антикризове фінансове управління підприємством" різних авторів, а також виявлення найбільш повного визначення пропонується провести морфологічний аналіз поняття АФУП за методикою, наведеною в роботі [8].

У якості системи морфологічного аналізу було обрано найрозповсюдженіші визначення поняття "антикризове фінансове управління підприємством" (дані об'єкти системи позначені як S_i). Кожний об'єкт такої системи ідентифікується авторським визначенням. На основі даних визначень у якості морфологічних параметрів визначень було обрано їх цільове спрямування та ключове слово. У якості істотної ознаки морфологічного аналізу було обрано ключові змістовні характеристики визначень антикризового фінансового управління підприємством та позначено їх як Z_j (табл. 2).

Таблиця 2

Варіанти істотної ознаки

Z_j	Ключові характеристики визначень АФУП
Z_1	системність
Z_2	зв'язок з категорією "банкрутство"
Z_3	урахування діагностичного аспекту АФУП
Z_4	урахування превентивного аспекту АФУП
Z_5	урахування оздоровчого аспекту АФУП
Z_6	зв'язок з категорією "ризик"

На основі аналізу параметрів (цільового спрямування та ключового слова визначення) автор визначає, які ключові характеристики визначень АФУ вони охоплюють. Результати такого аналізу представлені як матриця образів наукових досліджень (X_{ij}). Кожен елемент такої матриці (X_{ij}) відзначає наявність або відсутність варіанта сутнісної ознаки (Z_j) в аналізованому визначенні (S_i).

Тобто елемент матриці образів наукових досліджень визначається таким способом: якщо j -та сутнісна ознака (ключова змістовна характеристика визначення) присутня в i -му об'єкті системи (визначенні АФУ), то на перетині i -го рядка та j -го стовпця виставляється 1, інакше – 0 (табл. 3). Для з'ясування схожості визначень на основі аналізу їх морфологічних параметрів сформовано таблицю схожості. Вихідною інформацією для таких таблиць є матриця образів (X_{ij}).

Таблиця 3

Матриця образів ключових характеристик визначень АФУП

	Z_1	Z_2	Z_3	Z_4	Z_5	Z_6
S_1	1	0	0	1	1	0
S_2	0	1	1	1	1	0
S_3	1	0	0	1	1	1
S_4	1	1	1	1	1	0
S_5	0	0	1	0	1	1
S_6	1	0	0	0	1	0
S_7	1	0	0	1	1	1

Міра схожості двох визначень за відображенням елементів антикризового фінансового управління $C(S_{i_1}, S_{i_2})$ визначається за такою формулою:

$$C(S_{i_1}, S_{i_2}) = \frac{\sum_{j=1}^n x_{i_1j} x_{i_2j}}{\sum_{j=1}^n x_{i_1j} + \sum_{j=1}^n x_{i_2j}}, \quad (1)$$

де i_1, i_2 – номери двох визначень, що перевіряються на схожість (якщо порівнюються третє і п'яте визначення, то для одного $i_1 = 3$, а для іншого $i_2 = 5$, то відповідний елемент матриці буде позначатися як $C(S_3, S_5)$);

x_{i_1j} та x_{i_2j} – значення елементів матриці образів наукових досліджень Z_{ij} для двох визначень АФУ відповідно (див. табл. 3);

j – номер істотної ознаки ($j = 1 \dots n$; $n = 7$).

Матрицю міри схожості для визначень АФУ подано в табл. 4.

За результатами аналізу поняття "антикризове фінансове управління підприємством" можна зробити висновок, що визначення різних авторів достатньо різні, оскільки автори виділяють у своїх роботах лише окремі, важливі на їх погляд, аспекти антикризового фінансового управління.

Таблиця 4

Матриця міри схожості визначень АФУ

	S ₁	S ₂	S ₃	S ₄	S ₅	S ₆	S ₇
S ₁	1,00	0,29	0,43	0,38	0,17	0,40	0,43
S ₂	0,29	1,00	0,25	0,44	0,29	0,17	0,25
S ₃	0,43	0,25	1,00	0,33	0,29	0,33	0,50
S ₄	0,38	0,44	0,33	1,00	0,25	0,29	0,33
S ₅	0,17	0,29	0,29	0,25	1,00	0,20	0,29
S ₆	0,40	0,17	0,33	0,29	0,20	1,00	0,33
S ₇	0,43	0,25	0,50	0,33	0,29	0,33	1,00

Найбільша схожість виявлена між визначеннями Бланка І. О. та Терещенка О. О. (0,43), Бланка І. О. та Ткаченка М. О. (0,4), Бланка І. О. та Р. Келлера, а також високу міру схожості мають визначення Лігоненко Л. О. та Бондаревої Г. Г. (0,44). Виходячи із цього, доцільним є провести аналіз міри включення визначень між собою з метою найбільш повного розкриття та уточнення сутності поняття "антикризове фінансове управління підприємством". Аналіз міри включення проводиться за формулою (2), результати його наведені в табл. 5.

$$W_{i_1 i_2}(S_{i_1}, S_{i_2}) = \frac{\sum_{j=1}^n x_{i_1j} x_{i_2j}}{\sum_{j=1}^n x_{i_2j}}. \quad (2)$$

Таким чином, на основі проаналізованих джерел можна зробити висновок, що найповнішим серед проаналізованих визначень є визначення Лігоненко Л. О., оскільки на перетині четвертого рядка з усіма стовпцями знаходяться максимальні значення міри включення – 1. Дане визначення звучить таким чином: антикризове фінансове управління підприємством є підсистемою загального антикризового управління і спрямоване на найбільш оперативне виявлення ознак кризового стану та створення відповідних передумов для його своєчасного подолання з метою забезпечення відновлення життєздатності окремого підприємства, недопущення виникнення ситуації його банкрутства.

Матриця міри включення визначень АФУ

	S ₁	S ₂	S ₃	S ₄	S ₅	S ₆	S ₇
S ₁	1,00	0,50	0,75	0,60	0,33	1,00	0,75
S ₂	0,67	1,00	0,50	0,80	0,67	0,50	0,50
S ₃	1,00	0,50	1,00	0,60	0,50	1,00	1,00
S ₄	1,00	1,00	0,75	1,00	0,67	1,00	0,75
S ₅	0,33	0,50	0,50	0,40	1,00	0,50	0,50
S ₆	0,67	0,25	0,50	0,40	0,33	1,00	0,50
S ₇	1,00	0,50	1,00	0,60	0,67	1,00	1,00

Таким чином, оскільки дане визначення розкриває сутність антикризового фінансового управління за найбільшою кількістю істотних ознак, автор вважає за доцільне використовувати його у подальших дослідженнях, пов'язаних із методичними та методологічними аспектами антикризового фінансового управління підприємством та розробкою відповідного інструментарію.

Наук. керівн. Берест М. М.

Література: 1. Бланк И. А. Антикризисное финансовое управление предприятием / И. А. Бланк. – К. : Изд. "Эльга" ; Ника-Центр, 2006. – 672 с. 2. Бондарева Г. Г. Сутність політики антикризового фінансового управління та критерії діагностики банкрутства підприємства / Г. Г. Бондарева // Зовнішня торгівля – проблеми та перспективи. – 1997. – № 1. – С. 34–39. 3. Keller R. Unternehmenssanierung: aussergerichtliche Sanierung und gerichtliche Sanierung / R. Keller. – Berlin : Verl. Neue Wirtschafts-Briefe, 1999. – 271 p. 4. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством : підручник / Л. О. Лігоненко. – К. : КНТЕУ, 2005. – 824 с. 5. Управління фінансовою санацією підприємства / Салига С. Я., Дацій О. І., Несторенко Н. В. та ін. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 240 с. 6. Степанчук С. С. Проблеми застосування антикризового управління підприємством [Електронний ресурс] / С. С. Степанчук, Н. О. Брюшкова // Наукові записки. Серія "Економіка". – 2010. – Вип. 15. – С. 224–229. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua>. 7. Терещенко О. О. Антикризове фінансове управління на підприємстві : навч. посібн. / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 560 с. 8. Практичні завдання та методичні рекомендації до їх виконання із навчальної дисципліни "Методологія наукових досліджень" для студентів спеціальності "Фінанси" усіх форм навчання / укл. Н. М. Внукова, І. Б. Медведєва. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2010. – 94 с.





Зміст

Артюх И. С. Особенности мотивации персонала в зависимости от типов мышления.....	3
Асхабов А. Г. Кадровая политика – основа деятельности службы безопасности компании.....	5
Барбэ А. И. Модель личностных качеств современного руководителя	7
Друб В. Н. Необходимость использования аутстаффинга в управлении персоналом	10
Бутенко Ю. А. Основні прояви дискримінації при прийнятті на роботу	12
Трифанова Е. П. Организация адаптации персонала на отечественных предприятиях.....	15
Мынка А. М. Мотивация персонала и пути ее усовершенствования.....	17
Чуприна А. С. Экономический конфликт в условиях глобализации.....	19
Кальченко О. П. Удосконалення систем оцінки якості трудового життя.....	21
Шершнева Ю. В. Управление персоналом как главная составляющая менеджмента.....	23
Клокар М. В. Необхідність та алгоритм формування резерву кадрів дочірніх підприємств.....	26
Лісничка Т. В. Відображення в системі рахунків фінансового результату діяльності банку.....	28
Дудніченко О. В. Визначення сутності похідних фінансових інструментів згідно із законодавчо-нормативною базою	30
Дулембова К. О. Шляхи покращення фінансового стану підприємства.....	33
Пономарьова В. О. Яку форму ведення бізнесу обрати: ФОП чи ТОВ?	35
Шляхтич Т. В. Облік дебіторської заборгованості: вітчизняний та міжнародний досвід.....	38
Касьян О. Ю., Хомюк А. В. Особливості обліку шин та акумуляторів	40
Заєць О. М. Особливості первинної документації поточних біологічних активів тваринництва	42
Хворостовська М. В. Проблеми забезпечення достовірності фінансової звітності.....	44
Телегіна А. В. Проблеми організації обліку оплати праці	47
Музиченко К. О. Особливості та форми роздрібної торгівлі.....	49
Пересічанська А. С. Визначення критеріїв первісного визнання основних засобів комерційних банків	51
Гринчук А. Л. Особливості обліку дебіторської заборгованості на підприємстві	54
Біткіне Є. Г. Управління дебіторською заборгованістю на промисловому підприємстві.....	56

Маруніч А. В. Облік витрат і калькулювання собівартості продукції на підприємстві.....	58
Кібкало А. С. Гармонізація управлінського обліку в бюджетних установах.....	60
Самко М. С. Порівняльний аналіз існуючих видів оцінок виробничих запасів підприємства.....	62
Сукачова М. М. Особливості визначення та обліку фінансових результатів від надзвичайних подій.....	65
Лихоманова Є. В. Методи оцінки основних засобів у бухгалтерському обліку.....	68
Несвітайло М. А. Стратегічний потенціал як джерело створення та збереження конкурентних переваг підприємства.....	70
Лебідь А. Ю. Організаційна структура як складова конкурентоспроможності підприємства.....	72
Сторожко О. О. Обґрунтування конкурентної стратегії з метою підвищення конкурентоспроможності продукції.....	75
Мягкий М. Г. Міжнародний досвід функціонування системи державного фінансового контролю.....	77
Авраменко Е. А. Состояние туристической инфраструктуры Украины после проведения чемпионата Европы по футболу "Евро-2012".....	80
J. Rabadanova. The role of accommodation's quality for educational tourists and its impact on the consumer satisfaction level.....	83
Літвінова О. В. Фінансово-організаційні аспекти реалізації регіональних програм.....	86
Толстая Е. А. Лечебное воздействие молитвы: правда или вымысел?.....	91
Бородин А. С. Развитие благотворительности в современной Украине.....	94
Бачинская А. Ю. Проблема преодоления бедности в Украине.....	95
Ганічева-Кіляшко В. О. Економічна справедливість. Методи визначення економічної несправедливості в суспільстві.....	97
Добровольский А. П. Проблема собственности в философско-экономической мысли анархистов.....	99
Пошита А. М. Регулювання діяльності банків на міжбанківському валютному ринку.....	101
Дмитренкова М. Ю. Шляхи удосконалення механізму планування та оцінки ефективності інвестиційного проекту.....	103
Лагутенко О. І. Вибір найкращого механізму закриття банків в Україні.....	106
Михайличенко О. С. Шляхи підвищення рівня капіталізації банків України.....	108
Нгуєн Тхі Фіонг Шінь. Комплексний підхід до управління операціями банку з іноземною валютою.....	110
Новікова О. В. Структура економічного потенціалу банку.....	111



Чернишова К. В. Роль акредитивної форми розрахунків у здійсненні міжнародних розрахунків банками України.....	115
Кривень М. В. Забезпечення ліквідності банків в умовах фінансової нестабільності.....	117
Леусенко М. І. Системний підхід до управління кредитним обслуговуванням клієнтів банку.....	119
Кухарєва Д. О. Система ризик-менеджменту кредитної діяльності банку.....	121
Бабаєва Л. О. Оптимізація портфеля банківських продуктів.....	124
Ставицька Г. В. Розподіл банків України за допомогою методів кластерного аналізу.....	127
М'якота М. В. Дослідження етапів роботи банків з проблемними кредитами.....	129
Ткачова О. В. Ризики банківської діяльності та методи оптимізації їх рівня.....	132
Гогенко С. О. Напрями удосконалення роботи національної системи масових електронних платежів в Україні.....	134
Лобурєва Н. О. Оптимальне формування портфеля цінних паперів банку з урахуванням ризику.....	136
Нгуєн Тху Лінь. Теоретичні аспекти управління кредитним портфелем банку.....	139
Чернишова А. В. Аналіз формування та використання депозитної бази банку.....	140
Єфімова Ю. І. Дослідження сутності управління власним капіталом банку.....	142
Дерев'янко К. Д. Аналіз закордонного досвіду функціонування інституту банкрутства.....	145
Гуріна Д. Ю. Аналіз стану будівельної галузі України.....	148
Кобелєв М. П. Управління грошовими потоками банку.....	151
Горова О. О. Нечітко-множинна оцінка фінансового потенціалу як направляючий вектор антикризового фінансового управління підприємством.....	154
Ледовська О. В. Структурно-функціональне моделювання процесу управління фінансовою стійкістю підприємства.....	158
Гузь К. А. Сутність фінансової стійкості підприємства як об'єкта управління.....	161
Біденко К. Р. Уточнення змісту поняття "антикризове фінансове управління підприємством" з використанням морфологічного аналізу.....	165