

Харківський національний  
економічний університет

**Управління  
розвитком**

*Збірник наукових робіт*

№ **13**(153) 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 № 9 від 25.06.2013 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

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

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

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

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

Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України

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

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

Української академії банківської справи Національного банку України

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

Уральського федерального університету імені першого Президента Росії Б. Н. Ельцина (Россія)

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

Харківського національного університету радіоелектроніки

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

Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

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

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

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

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

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

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

**Сєдова Л. М.** — відповідальний секретар

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

Владимирського державного університету (Россія)

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

Національного університету "Львівська політехніка"

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

**Chauchat Jean-Hugues** — Professeur (HdR)

de l'Université Lumière Lyon2 (France)

**Chen Wei** — PhD, Professor, Hebei University

of Science and Technology (China)

**Gang Fan** — Dr., Professor, Graduate School

of Chinese Academy of Social Sciences; Director

of China's National Economic Research Institute (China)

**Hofstahler Hannes** — Professor, Upper Austria

University of Applied Sciences (Austria)

**Hollner Helmut** — FH-Prof. DL Dr Techn University

of Applied Sciences FH "Technikum Wienn" (Austria)

**Kalashnikov Vitaliy** — Economy Doctor (ED), Assistant

Professor, Universidad Autónoma de Nuevo León (Mexico)

**Ohrimenco Serghei** — Dr. Sc. (Econ.), Professor,

Academy of Economic Studies (Moldova)

**Pucher Robert** — FH-Prof. DL Dr Techn, University

of Applied Sciences FH "Technikum Wienn" (Austria)

**Sarkisyan Agop** — PhD, D.A., Tsenov Academy

of Economics (Bulgaria)

**Solarz Jan Krzysztof** — Prof. nadzw. dr hab., Akademia

finansów, Warszawa (Poland)

**Vulanovic Milos** — PhD, Assistant Professor

of Finance, Western New England University (USA)

**Wackowski Kazimierz** — Prof. nzw. dr hab.,

Politechnika Warszawska (Poland)

**John (Jack) William McNeill** — PhD, Professor

of Anthropology and Intercultural Studies, Providence

University College (Canada)

**Irina Yatskiv** — Dr. Sc. Eng., Vice rector, Professor,

Transport and Telecommunication Institute (Latvia)

**Duro Benic** — PhD, Full Professor with tenure,

University of Dubrovnik (Croatia)

### Поштова адреса

#### засновника і видавця:

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

Головний редактор **Пономаренко В. С.**

Конт. телефон: (057)702-03-04

### Поштова адреса редакції:

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

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

Редакція (057)702-07-28

Редактори: **Пушкар І. П., Новицька О. С.,**

**Бутенко В. О., Семенова І. М.**

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

**Чередій К. Е.**

**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 27.08.2013 р.

Формат 84×108 1/16. Папір MultiCopy.

Ум.-друк. арк. 21,0 Обл.-виг. арк. 26,5 Зам. № 328.

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.

Студент 3 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ

*Анотація. Розглянуто проблему розвитку управлінського обліку на підприємствах України. Наведено особливості ведення та завдання управлінського обліку, приклади його впровадження та ефективного використання у зарубіжних підприємствах. Окреслено основні варіанти ведення управлінського обліку. Зазначено пропозиції щодо його впровадження на вітчизняних підприємствах.*

*Аннотация. Рассмотрена проблема развития управленческого учета на предприятиях Украины. Приведены особенности ведения и задачи управленческого учета, примеры его внедрения и использования на зарубежных предприятиях. Определены основные варианты ведения управленческого учета. Указаны предложения по его внедрению на отечественных предприятиях.*

*Annotation. The problem of management accounting development at the enterprises of Ukraine are discussed. Principal qualities of management accounting, the examples of its implementation and use by foreign enterprises are given. The main options for management accounting have been defined. The proposals on its introduction at domestic enterprises were offered.*

*Ключові слова: бухгалтерський облік, управлінський облік, облікова система система, управлінське рішення, інформація, підприємство, касовий метод, метод нарахування при визнанні доходів, змішаний метод.*

За оцінками західних бухгалтерських та аудиторських фірм, співвідношення витрат і ресурсів на становлення і ведення управлінського обліку в іноземних компаніях порівняно з витратами на фінансову бухгалтерію відповідає 90 до 10 % [1, с. 39]. У вітчизняних компаніях це співвідношення поки виглядає навпаки. При цьому очевидно, що бухгалтерський облік, за визначенням спрямований фіксувати факт фінансово-господарської діяльності, не може дати відповідь на багато важливих питань, що становлять управління компанією. У багатьох успішних компаніях управлінський облік існує як норма ведення бізнесу. У той же час, часто стикаються з такою проблемою, що управлінський облік або не ведеться в компаніях взагалі, або існують окремі його фрагменти, що не дає керівництву компанії вчасно і коректно приймати управлінські рішення. Упровадження управлінського обліку на вітчизняних підприємствах останнім часом вже стає необхідністю та є дуже важливим питанням. Саме тому ця стаття має актуальний характер.

Проблеми організації управлінського обліку на підприємствах знайшли відображення в наукових працях вітчизняних і зарубіжних вчених таких, як: Голов С. Ф., Бутинець Ф. Ф., Чумаченко Н. Г., Малюга М. М., Пушкар М. С., Білоусова І. А., Нападовська Л. В., К. Друрі, Б. Райан, Керімов В. Е., Соколов Я. В. та ін. Однак чимало питань щодо формування управлінського обліку в Україні й досі залишаються невисвітленими і потребують теоретичного, методичного та практичного вирішення.

Мета наукової статті полягає у ґрунтовному розгляді проблеми формування управлінського обліку в Україні та у формуванні пропозицій щодо його впровадження.

Предметом виступає управлінський облік, як засіб отримання всіх можливих варіантів вирішення проблем, що виникають у діяльності підприємства та пов'язані з управлінням витратами і результатом.

Об'єкт дослідження полягає у визначенні особливостей та вирішенні проблеми становлення управлінського обліку в Україні.

На сьогоднішній день бухгалтерський облік в Україні перетворений з урахуванням вимог міжнародних стандартів і поділений, теоретично, на фінансовий та управлінський облік. Необхідність упровадження управлінського обліку на підприємствах України викликана часом і економічними умовами господарювання, а його ефективність доведена практичним досвідом зарубіжних і окремих вітчизняних компаній. У Законі України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" у статті 8 [2] вказується, що підприємства самостійно розробляють систему і форми внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, здійснюють звітність та контроль господарських



операцій. Але цьому моменту керівництво не приділяє належної уваги, і тому управлінський облік недостатньо розвинений на підприємствах України.

Формування та ведення управлінського обліку пов'язано зі складністю технологій управління та впровадження цього виду обліку на підприємствах обумовлено як зовнішнім, так і внутрішніми причинами:

по-перше, це наявність різних форм власності, конкуренції на зовнішньому і внутрішньому ринках, постійних змін у зовнішньому і внутрішньому середовищі. Все це вимагає формування такої інформаційної системи, яка могла б задовольнити потреби всіх рівнів управління підприємствами в обґрунтованій і конкретній інформації;

по-друге, керівникам підприємства вже недостатньо знати, скільки коштує та чи інша продукція, їх цікавить чому вона стільки коштує, а також те, як зробити, щоб її виробництво було вигідним. Досягти цього можливо за умови вміння керувати витратами з метою оптимізації їх величини і постійно збільшувати доходи. Вирішення цього завдання не властиво традиційному бухгалтерському обліку, оскільки за допомогою бухгалтерського обліку відбувається лише констатація фактів.

Таким чином, виникає необхідність в управлінському обліку, який може бути визначений як процес ідентифікації, вимірювання, накопичення, аналізу, підготовки, інтерпретації та передачі інформації (як фінансової, так і операційної), яка використовується управлінським персоналом для планування, оцінки і контролю роботи підприємства [3, с. 121]. Завдяки залученню різних видів інформації управлінський облік дозволяє отримувати системну інформацію, яка допомагає уникати невизначеності, при прийнятті управлінських рішень.

У компаніях, де управлінський облік ведеться, власники мають можливість отримувати необхідну інформацію в різних розрізах для контролю та управління діяльністю. Управлінський облік дозволяє бачити:

- повний управлінський баланс компанії;
- структуру доходів і витрат;
- прямі і непрямі витрати по різних статтях;
- фінансовий результат за видами діяльності та/або за підрозділами;
- фінансовий результат за групами товару (асортименту, номенклатури);
- фінансовий результат за менеджерами;
- бюджети за підрозділами, і порівняння сценаріїв бюджету;
- різні звіти (про прибутки і збитки, про продажі, про рух грошових коштів тощо).

Ще одна важлива річ, з якою стикаються керівники компаній – необхідність прогнозувати розвиток. Управлінський облік дає можливість проводити аналіз діяльності і на його основі прогнозувати подальший розвиток: збільшення продажів, скорочення витрат і непродуктивних витрат, підвищення рентабельності окремих підрозділів або видів бізнесу, збільшення вартості компанії в цілому [4, с. 334].

На українських підприємствах можна виділити такі переважні варіанти ведення управлінського обліку [1, с. 41].

Першим і найбільш поширеним є ведення управлінського обліку, ґрунтуючись виключно на касовому методі. Іншими словами, всі господарські операції фіксуються тільки тоді, коли надходять або оплачуються грошові кошти (причому, не тільки по розрахункових рахунках, але і через касу). І відповідно, єдиним звітом, який використовується керівником, є Звіт про рух грошових коштів у різних його інтерпретаціях. Досить складно зрозуміти, які управлінські рішення може прийняти керівник, ґрунтуючись виключно на даній інформації, але точно можна ідентифікувати основні слабкі місця:

1. Керівник не отримує коректну інформацію про фінансовий результат діяльності компанії за звітний період, а моніторить тільки рух грошових коштів.
2. Звіт, складений з використанням касового методу, залежить не від активності ведення бізнесу, а від платіжної політики компанії та платоспроможності покупців.
3. Керівник не може аналізувати основні показники фінансової стабільності компанії, такі, як: ліквідність, платоспроможність, коефіцієнт автономності та ін.
4. Керівнику достатньо складно аналізувати і контролювати погашення заборгованості покупців за придбаний товар.
5. У цьому звіті ігноруються негрошові статті витрат, такі, як: амортизаційні нарахування, втрати та уцінки товарів та ін.

Другим популярним варіантом можна назвати змішане ведення обліку. У цьому випадку компанія використовує метод нарахування при визнанні доходів і касовий метод для відображення витрат компанії. У нормальних умовах ведення бізнесу досить часто існує відстрочка платежу, при якій частина неоплачених витрат звітного періоду переходить на майбутні періоди, поки оплата не буде зроблена. Використання різних методів не дає можливості, як мінімум, проаналізувати валовий прибуток від реалізації товарів, а як максимум спотворює фінансовий результат діяльності компанії за весь період. Такий метод можна назвати недостовірним, особливо коли регламентовані звіти показують не такі райдужні результати як управлінська звітність.

Напевно, головним переконанням у веденні управлінського обліку є дуже поширений у нашій країні підхід – це управлінський облік із ПДВ. Багато власників малого та середнього бізнесу вважають, що вони не платять ПДВ (застосовуючи прийнятні і не дуже методи оптимізації ПДВ до сплати). Варто відзначити, що для аграрних компаній метод подання фінансового ре-



зультату з ПДВ досить обґрунтований, оскільки за законодавством України, такі компанії мають спеціальний режим урахування ПДВ (можливість використання ПДВ до сплати для розвитку операційної діяльності). Але включення ПДВ компаніям, які ведуть облік ПДВ на загальних підставах, може призвести до отримання спотворених відомостей, і як результат, веде до ухвалення неправильних рішень.

Оскільки управлінський облік – це не що інше, як бухгалтерський облік у поєднанні з економічним аналізом, то для практичної діяльності підприємства буде корисно, якщо бухгалтери будуть використовувати науковий потенціал для вирішення проблем удосконалення всіх стадій бухгалтерського обліку з метою гармонізації інформації, що міститься в бухгалтерських документах (первинних, облікових, підсумкових), прийомів і методів економічного аналізу з метою отримання більш повних аналітичних даних для ухвалення управлінських рішень.

Основним принципом управлінського обліку з метою інтерпретації необхідної інформації в усій існуючій сукупності може стати принцип доцільності. Тільки за таких умов можна реалізувати основну мету системи управлінського обліку, методологія якого повинна бути спрямована на отримання всіх можливих (за конкретних умов і обставин) альтернативних варіантів вирішення проблем, що виникають у діяльності підприємства та пов'язаних з управлінням витратами і результатом.

Оскільки більшу частину робочого часу менеджери витрачають на прийняття різних управлінських рішень, завдання бухгалтера зводиться до своєчасного забезпечення їх достовірною та релевантною інформацією, яка могла б допомогти їм зробити правильний вибір при порівнянні альтернативних рішень. Отже, бухгалтер відіграє значну роль на всіх етапах управління.

У процесі планування діяльності він бере участь у складанні бюджетів, розробці внутрішньофірмових стандартів витрат, надає інформацію про минулі події та складає розрахунки щодо можливих наслідків майбутніх дій [5, с. 470]. Основною проблемою при формуванні концепції сучасного управлінського обліку для українських підприємств є впровадження нових систем обліку витрат і розробка нових підходів до калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг). Однак існує цілий ряд труднощів, пов'язаних із розумінням сутності, можливостей управлінського обліку, прийомів і методів, його організації.

З метою надання методичної допомоги, необхідна розробка типового положення щодо впровадження системи управлінського обліку, яке б мало рекомендаційний характер. Причому вибір варіанта організації обліку повинен входити до компетенції адміністрації, визначатися цілями і завданнями підприємства на даний момент і обґрунтовуватися в обліковій політиці підприємства. Вирішальний вплив на вибір варіанта та обґрунтування облікової політики підприємства повинні надавати такі фактори, як: зовнішні умови функціонування підприємства, форма власності та організаційно-правова форма; розміри підприємства, обсяги та вид діяльності; податкова політика; стратегічні цілі та завдання підприємства, ступінь автоматизації фінансово-господарської роботи; рівень компетентності та освіченості кадрів.

В якості пропозицій необхідно зазначити, що слід спрямовувати зусилля на розробку типового положення щодо впровадження системи управлінського обліку, яке мало б не тільки рекомендаційний характер, а й розкривало його сутність, принципи, допомагало у виборі підходів, прийомів. Це повинно мати вигляд методичних рекомендацій або стандартів бухгалтерського обліку з урахуванням необхідної нормативної бази, адже, як правило, саме їй приділяють велику увагу на підприємствах. Також в методичних рекомендаціях можна запропонувати типові форми звітності, які б слугували базою для розробки власних форм безпосередньо на підприємстві, підходів до класифікації витрат, систем калькулювання собівартості, регламентації організації та ведення управлінського обліку.

Ураховуючи зазначене, можна зробити висновок, що система управлінського обліку – це нова комплексна галузь економічних знань для української економіки, яка дозволяє використовувати облікові дані для планування та контролю діяльності підприємства та інтерпретувати інформацію залежно від сутності прийнятих управлінських рішень. У свою чергу впровадження даної системи вимагає розробки типових положень з метою адаптації бухгалтерського обліку в систему управління сучасним підприємством. Грамотно побудований управлінський облік – це свого роду каталізатор зростання бізнесу, основа для стратегічних та оперативних рішень.

*Наук. керівн. Часовнікова Ю. С.*

---

**Література:** 1. Белоусова И. А. Проблемы развития управленческого учета в Украине / И. А. Белоусова // Бухгалтерский учет и аудит. – 2007. – № 2 – С. 39–44. 2. О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине : Закон Украины от 16.07.1999 г. № 996-XIV [Электронный ресурс]. – Режим доступа : rada.gov.ua. 3. Корінько М. Д. Управлінський облік при диверсифікації / М. Д. Корінько // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 2(44). – С. 121. 4. Голов С. Ф. Управленческий учет : учебник / С.Ф. Голов. – К. : Либра, 2003. – 334 с. 5. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет : учебн. пособ. для вузов / К. Друри; пер с англ. под ред. Н. Д. Эриашвили. – 3-е изд., перероб. и доп. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 774 с.



Студент 3 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ КОРПОРАТИВНИХ ПЛАТІЖНИХ КАРТОК У БАНКУ ТА ЇХ ПЕРЕВАГИ**

*Анотація. Розглянуто технологію обліку використання корпоративних карток клієнтів у банку, проаналізовано особливості даних операцій, наведено приклади бухгалтерських проводок в обліку банку та охарактеризовано переваги та недоліки використання корпоративних платіжних карток.*

*Аннотация. Рассмотрена технология учета использования корпоративных карточек клиентов в банке, проанализированы особенности данных операций, приведены примеры бухгалтерских проводок в учете банка и охарактеризованы преимущества и недостатки использования корпоративных платежных карточек.*

*Annotation. The accounting technology of using customers' corporate cards in the banks was studied. The features of these operations were analyzed and the examples of accounting transactions in bank's accounting were given and advantages and disadvantages of using corporate payment cards were described.*

*Ключові слова: корпоративна картка, платіжна картка, банк, платіжна система, суб'єкти господарювання.*

Останнім часом спостерігається тенденція до збільшення використання платіжних карток. Особливо банки займаються розповсюдженням корпоративних карток серед своїх клієнтів. Це зручний і корисний інструмент для досвідченого користувача. Завдяки їм чимало суб'єктів господарської діяльності вирішують питання щодо надання авансів своїм працівникам як на придбання запасів, основних засобів, оплату послуг і робіт іншим особам, так і видачу авансу відрядженому працівникові. А тому постає актуальне питання в правильності обліку даних операцій, оскільки сучасне законодавство відносить розрахунки за допомогою корпоративних карток до готівкових розрахунків, тому користуватися ними потрібно дуже обачно.

Дослідженням банківських операцій із платіжними картками займалися такі вчені, як: Мороз А. М., Міщенко В. І., Славянська Н. Г., Табачук Г. П., Сорохман О. М., Бречко Т. М. та ін. [1 – 3].

Метою статті є окреслення технології обліку обслуговування клієнтів із використанням корпоративних карток банків. Завданням є визначення особливостей корпоративних карток, їх переваг та недоліків. Аналітичним забезпеченням виступали стандарти МСФЗ та бухгалтерського обліку, що запроваджені українськими банками, локально-нормативна база, навчальні посібники та підручники, а також публікації з банківської справи та обліку.

Сьогодні один із найбільш перспективних проєктів українських банків – операції з платіжними картками. З одного боку, це інструмент, який має багато переваг та зручностей для клієнтів, а з іншого боку, платіжна картка для банку означає надійне забезпечення операцій та генерацію значних надходжень, яка вимагає ретельного оформлення та обліку. Одним із видів платіжних карток є корпоративна, котра надається банком підприємству і використовується його працівниками для різноманітних як готівкових, так і безготівкових розрахунків. Вона, як і будь-яка інша картка, обов'язково має містити реквізити, що дають змогу ідентифікувати її держателя – реквізити довіреної особи клієнта банку або підприємця. Дані визначаються платіжною організацією відповідно платіжної системи, в якій застосовується ця картка, з урахуванням вимог, установлених відповідними державними стандартами України та міжнародними стандартами, прийнятими Міжнародною організацією із стандартизації (ISO), згідно з Положенням № 223 "Про здійснення операцій з використанням спеціальних платіжних засобів" [4].

При оформленні корпоративної картки банк, який від імені емітента надає платіжні картки, зобов'язаний ознайомити клієнта з умовами отримання і застосування платіжної картки перед укладенням договору. Інформація повинна надаватися у письмовій формі особисто клієнтам і їх довіреним особам на їх вимогу, а також викладена в зрозумілій формі та перебувати в доступному для клієнтів місці. Інформація, котра надається в письмовій формі, буде такою: термін дії платіжної картки; види операцій, які може здійснювати клієнт; тарифи банку щодо обслуговування операцій із їхнім застосуванням; право клієнта на отримання виписок про стан його рахунків і умови їх отримання (поштою, E-mail, SMS, особисто та ін.); порядок пред'явлення і розгляду претензій у разі невідповідності даних, які є в клієнта, з виписками за операціями з картрахунком; умови безпеки при користуванні платіжною картою; обов'язкове термінове повідомлення про втрату (крадіжку) платіжної



картки, номер телефону, адреса установи, куди потрібно звернутися в цьому випадку і з приводу інших непередбачених ситуацій; відповідальність клієнта за втрату картки, що може бути передбачено в договорі про відкриття картрахунка; обставини, за яких банк, згідно з чинним законодавством, може повідомляти про стан карткового рахунка третью сторону та інше, що обумовлюється в договорі. У додатку до договору вказується список співробітників, які збираються користуватися картою, заяви на користування картою та довіреність від компанії на співробітників-користувачів картою [4].

Отже, маючи поточний рахунок в банку для оформлення корпоративної карти достатньо заповнити заяву на відкриття карткового рахунка, підписати договір і повідомити податкову інспекцію про відкриття рахунка 2605. Через 2 – 3 дні карта буде видана клієнту, представнику підприємства.

Корпоративні карти – це ідеальний засіб організації і контролю витрат на підприємстві, що оптимально поєднує в собі межі міжнародної платіжної карти бізнес-класу й електронної чекової книжки. Для користування даною картою, підприємству або фізособі необхідно перерахувати грошові кошти на картрахунок, при цьому у платіжній вимозі в графі "Призначення платежу" вказується "Поповнення картрахунка згідно з договором [1, с. 203–205].

Відповідно до постанови банку держателі корпоративних карток можуть використовувати їх для: одержання наявних у валюті України для здійснення розрахунків, зв'язаних із виробничими (господарськими) нестатками, у тому числі для оплати витрат на відрядження в межах України, з урахуванням обмежень, установлених нормативно-правовими актами Національного банку України з питань регулювання грошового обігу; здійснення безготівкових розрахунків у валюті України, зв'язаних зі статутною і господарською діяльністю, витратами представницького характеру, а також відрядними витратами в межах України; одержання наявних в іноземній валюті за межами України для оплати відрядних витрат; здійснення розрахунків у безготівковій формі в іноземній валюті за межами України, зв'язаними з витратами на відрядження і витратами представницького характеру.

При цьому корпоративні платіжні картки не використовуються для виплати заробітної плати й інших виплат соціального характеру та для оплати в іноземній валюті договорів (контрактів), що відбуваються від імені резидентів і представництв юридичних осіб – нерезидентів [5].

У плані рахунків бухгалтерського обліку банків облік розрахунків із банківськими платіжними картками передбачений рахунок 2605 АП "Кошти на вимогу суб'єктів господарювання для здійснення операцій з використанням платіжних карток". Призначення даного рахунка полягає в обліку коштів до запитання суб'єктів господарювання (крім небанківських фінансових установ) і фізичних осіб для здійснення операцій з використанням платіжних карток та надання кредитів овердрафт.

За дебетом рахунку проводяться суми перерахувань, виплат за розпорядженням держателів платіжних карток згідно з режимом роботи рахунка; суми коштів, що підлягають примусовому стягненню відповідно до законодавства України та надання кредитів овердрафт.

За кредитом рахунка поводяться суми, що надходять у встановленому порядку на рахунки клієнтів – держателів платіжних карток згідно з режимом роботи рахунків; суми залишків кредитів овердрафт, що перераховані на рахунки простроченої заборгованості; суми заборгованості за отриманими кредитами овердрафт, що визнана сумнівною. Тоді як аналітичний облік за цими рахунками ведеться в розрізі номерів банківських платіжних карток, та за видами (корпоративна, зарплатна, розрахункова, накопичувальна) [2, с. 475–479].

Згідно із постановою НБУ № 123 "Про затвердження правил бухгалтерського обліку операцій з використанням платіжних карток у банках України" [5] у разі використання корпоративної картки довіреною особою – працівником банку для проведення розрахунків під час здійснення витрат, пов'язаних з відрядженням, господарськими потребами, для здійснення інших операцій, передбачених нормативно-правовими актами Національного банку України, використовується кредитна платіжна схема. Банк з метою контролю може встановлювати витратний ліміт за кожною платіжною картою щодо кожної довіреної особи – працівника банку, який обліковуватиметься відповідно до облікової політики банку.

Після використання коштів на господарські та інші потреби або на витрати, пов'язані з відрядженням, довірена особа – працівник банку в установлені строки подає звіт про використані кошти, при цьому здійснюються такі бухгалтерські проводки:

на загальну суму використаних довіреною особою – працівником банку коштів установлено-го ліміту:

дебет – 74 "Рахунки адміністративних витрат";

кредит – 2924 "Транзитний рахунок за операціями, здійсненими з використанням платіжних карток";

на суму повернення коштів, використаних на власні потреби:

дебет – 1001 "Банкноти та монети в касі банку";

кредит – 2924;

у разі надходження платіжного повідомлення з розрахункового банку:

дебет – 2924;

кредит – 1500 "Кореспондентські рахунки відкриті в інших банках".

Під час оформлення звіту довіреною особою – працівником банку після отримання платіжного повідомлення із розрахункового банку робляться такі бухгалтерські проводки:

на суму списаних коштів із кореспондентського рахунка в розрахунковому банку:

дебет – 2924;

кредит – 1500; одночасно:

дебет – 3550, 3551, 3559 "Дебіторська заборгованість за рахунками з працівниками банку";

кредит – 2924;



на суму оформленого довіреною особою – працівником банку авансового звіту:  
дебет 74 "Рахунки адміністративних витрат";  
кредит – 3550, 3551, 3559 [5].

У корпоративних банківських карток є свої плюси і мінуси, які назве будь-яка фірма, що надає послуги з бухгалтерського обліку.

Щодо переваг, котрі отримує суб'єкт господарювання чи фізична особа, то вони такі: забезпечує цілодобовий доступ до рахунку незалежно від режиму роботи представництв банку; замінює чекову книжку компанії на "електронний гаманець", що дозволяє уникнути видачі готівки співробітникам на господарські, представницькі витрати, та витрати на відрядження; надає змогу розрахуватися готівкою з постачальниками у разі відсутності готівкових грошових коштів у касі підприємства; при використанні валютної корпоративної картки, можна уникнути складнощів при отриманні готівкової інвалюти; у разі втрати або крадіжки картки, за умови своєчасного повідомлення про це банку, який видав її, гроші на картрахунок залишаться цілими.

При цьому банк також отримує свої переваги від надання клієнтам корпоративних карток. У першу чергу, – це залучення корпоративних клієнтів, а також швидка окупність витрат на реалізацію карткового проекту, одержання додаткових доходів від комісії клієнтів та якісно новий сервіс обслуговування підприємств та фізичних осіб – підприємців.

Щодо недоліків надання даних карток суб'єктам господарювання, то вони полягають у тому, що корпоративні картки можуть обслуговуватися лише у великих населених пунктах чи в окремих банкоматах – це викликає труднощі з поширенням їх серед клієнтів та забезпеченням переваг у безготівкову обігу грошей. Мінусами використання карток клієнтами є затримка зі здійсненням карткових операцій у випадках кризи банківської системи або проблем у конкретному банку, а також те що власник корпоративної картки отримує повний доступ до рахунку юридичної особи і може розпоряджатися грошовими коштами всієї компанії [3].

Проте дані недоліки є незначними перед очевидними перевагами корпоративних карток для всіх учасників.

Отже, корпоративна платіжна карта – це неодмінний атрибут процвітаючої компанії, її "візитна картка", свідцтво високого рівня менеджменту, надійності й фінансового благополуччя. А також оптимальний шлях організації та контролю представницьких затрат, витрат на відрядження співробітників підприємства та розрахунків, пов'язаних зі статутною та господарською діяльністю. А коли це вигідно клієнту, то надання таких послуг забезпечує престиж банку та сприяє зміцненню стосунків з клієнтами, тобто від зручності клієнтів до прибутку банку. Сьогодні слід запровадити новітні технології для реалізації державних та корпоративних проектів, стимулювати кредитні організації до новаторства у сфері розвитку безготівкових розрахунків шляхом використання платіжних корпоративних карток, а також розширювати мережу банкоматів і POS-терміналів, щоб держатель картки був упевнений в тому, що він зможе одержати гроші і розрахуватися карткою в будь-який час. Адже це повністю дозволить використовувати всі переваги корпоративних карток.

*Наук. керівн. Турінов А. В.*

**Література:** 1. Мороз А. М. Банківські операції / А. М. Мороз. – К. : КНЕУ, 2002. – 476 с. 2. Міщенко В. І. Банківські операції / В. І. Міщенко, Н. Г. Славянська. – К. : Знання, 2006. – 710 с. 3. Табачук Г. П. Фінансовий облік у банках : навч. посібн. / Г. П. Табачук, О. М. Сорохман, Т. М. Бречко. – К. : УБС НБУ, 2009. – 443 с. 4. Про здійснення операцій з використанням спеціальних платіжних засобів, затвержені постановою правління НБУ від 30.04.2010 № 223 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0474-104>. 5. Правила бухгалтерського обліку операцій з використанням платіжних карток у банках України, затвержені постановою правління НБУ від 08.04.2005 р. № 123 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0441-05>.

---

**Зінченко А. С.**

УДК 336.717.061.1

Студент 3 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## НАДАННЯ ОНЛАЙН ПОСЛУГ БАНКІВСЬКИМИ УСТАНОВАМИ

*Анотація. Розглянуто рівень розвитку та функціонування "Інтернет-банкінгу" в Україні. Наведено основні переваги та недоліки використання "Інтернет-банкінгу" юридичними та фізичними особами. Розглянуто перспективні напрями розвитку функціонального мобільного банківського обслуговування.*

---

© Зінченко А. С., 2013



*Аннотация. Рассмотрен уровень развития и функционирования "Интернет-банкинга" в Украине. Приведены основные преимущества и недостатки использования "Интернет-банкинга" юридическими и физическими лицами. Рассмотрены перспективные направления развития функционального мобильного банковского обслуживания.*

*Annotation. The level of development and operation of "Internet-banking" in Ukraine is discussed. Basic advantages and disadvantages of using "Internet-banking" by legal bodies and individuals are mentioned. Prospective directions of development of functional mobile banking service are considered.*

*Ключові слова: "Интернет-банкінг", клієнт, банк, безготівкові розрахунки, керування рахунком, "Клієнт-банк".*

Актуальність обраної теми полягає в тому, що глобальна мережа Інтернет поглинула майже всі види послуг і товарно-грошових відносин. Навіть банківські послуги не стали винятком, надання онлайн послуг набирає все більшу популярність. Щоб полегшити життя людей і заощадити собі час на реалізацію своєї продукції з'явилися Інтернет-магазини. Спочатку оплата купленого товару здійснювалася через пошту або кур'єра що доставив товар покупцеві додому, але оскільки людина завжди прагне до досконалості, вирішили спростити цю операцію, і на допомогу прийшла кредитна карта. Банки ж у свою чергу підтримали таке нововведення, таким чином їх частка в суспільному житті ще більше збільшиться.

Питаннями надання Інтернет-послуг банківськими установами займалися вітчизняні та зарубіжні вчені: С. Андрюшин, О. Кузнецова, Е. Алтухова, П. Роуз, Р. Келлі, Ю. Кашина, П. Лаврушина [1; 2].

"Інтернет-банкінг" – це нова послуга, яка відкриває нові горизонти для клієнтів і сприяє можливості розвитку надання банківських послуг у сучасному світі. Завдяки сучасним технологіям банківське обслуговування стає зручним, інформативним і, що найголовніше, ефективним [1].

З одного боку, клієнтам послуга "Інтернет-банкінгу" дозволяє економити свій час, не підлаштовуватися під режим роботи банківського відділення з метою особистого відвідування і проведення тієї чи іншої операції. З іншого боку, банки оптимізують процес обслуговування, скорочуючи паперову роботу і переводячи частину клієнтських операцій на дистанційне обслуговування.

Створення системи "Інтернет-банкінгу" в Україні є наслідком фінансово-економічної кризи, який змусив усі без винятку підприємства переглянути статті витрат і почали проводити політику економії. На сьогоднішній день в Україні скористатися послугою дистанційного обслуговування мають можливість переважно корпоративні клієнти банків. Переваги роботи банків із цим сегментом очевидні. Для приватних осіб ця послуга доступна у більшості банків, однак для фінансових установ завдання запуску "Інтернет-банкінгу" для приватних клієнтів є першочерговим.

Сьогодні за допомоги систем "Інтернет-банкінгу", можна купувати та продавати безготівкову валюту, оплачувати комунальні послуги, платити за доступ в Інтернет, оплачувати рахунки операторів мобільного й пейджингового зв'язків, проводити безготівкові внутрішні та міжбанківські платежі, переказувати кошти зі своїх рахунків, і, звичайно, відслідковувати всі банківські операції по своїх рахунках за будь-який проміжок часу.

З допомогою системи "Інтернет-банкінг" отримати доступ до перегляду виписок за рахунками і формування платежів можна з будь-якої точки світу, де є Інтернет. Хоча технологія SSL і є стандартом Інтернет-безпеки, вона в силу своєї поширеності добре відома потенційним зломщикам і не може гарантувати той же рівень безпеки, що і система "Клієнт-банк", яка працює, як правило, в замкнених Інтранет-мережах, які не мають виходу в Інтернет. Для запуску однієї системи "Інтернет-банкінг" потрібно, як правило, від 1 до 5 мільйонів доларів США [2].

Використання систем "Інтернет-банкінгу" дає ряд переваг: по-перше, істотно зменшити час за рахунок виключення необхідності відвідувати банк особисто, по-друге клієнт має можливість цілодобово контролювати власні рахунки та миттєво відреагувати на ці зміни.

Системи "Інтернет-банкінгу" незамінні для відстеження операцій із пластиковими картами – будь-яке списання коштів з карткового рахунку оперативно відображається у виписці по рахунках, підготовлюваних системами, що так само сприяє підвищенню контролю з боку клієнта за своїми операціями.

Незважаючи на те, що "Інтернет-банкінг" – управління банківськими рахунками через Інтернет – у його нинішньому вигляді виникло менше ніж двадцять тому (у 1995 р. західні банки вперше дали своїм клієнтам доступ до своїх рахунків з Всесвітньої павутини безпосередньо, без необхідності використовувати спеціальне устаткування), він вже досить широко поширений в економічно розвинених країнах.

Згідно зі статистичними дослідженнями – попит на послуги "Інтернет-банкінгу" з боку людей в категорії до 50 років збільшився за останні два роки на 33 %, а якщо брати більш вузький сегмент клієнтів – категорію до 30 років – то там спостерігається 50 % зростання рівня попиту на такі послуги [4].

Усе частіше стали відкриватися нові онлайн-сервіси, різні структури починають надавати за допомогою свого ресурсу доступ до електронної валюти і повноцінного її використання. Поряд із відкриттям звичайних онлайн-майданчиків у банків для надання доступу до Інтернет-ресурсів почали з'являтися установи, які мають представництва (на зразок банківських філій) тільки в Інтернеті [4].



Вигода для клієнта складається з достатньої економії часу, витраченого на обслуговування. Плата за користування віддаленим доступом до рахунку, невелика комісія за проведення платежів, у більшості випадків виправдовують себе. Найчастіше клієнтам пропонуються більш низькі тарифи або різні бонуси при використанні віддаленого доступу, ніж при традиційному паперовому документообігу.

Банки також не залишаються в програвші. Замість оплати додаткових робочих місць кошти вкладаються в цілодобово працюючу комп'ютерну програму, на підтримку якої потрібно мінімум людських ресурсів.

Недоліком "Інтернет-банкінгу" є відносно нижчий рівень захисту порівняно із системою "Клієнт-банк" або документарно оформленими транзакціями. "Клієнт-банк" становить встановлене програмне забезпечення на комп'ютер для зв'язку з банківським сервером і здійснення платежів, юридичним особам цілком достатньо.

Системи "Клієнт-Банк" не можна назвати новинкою – цю послугу банки надають уже протягом 6 – 7 років. Потенційних користувачів умовно можна поділити на дві категорії. Перша – регіональні підприємства, які не мають можливості постійно відвідувати банк, хоча б тому, що вони віддалені від нього. Друга – підприємства, розташовані у великих містах, але здійснюють дуже багато оперативних платежів. При цьому канал зв'язку з банком може бути як телефонний, так і через мережу Інтернет. Нею користуються юридичні особи, а її незручність полягає в тому, що скористатися доступом до рахунку можна лише з одного робочого місця [5].

Багато вітчизняних банків намагаються наздогнати європейські країни за рівнем якості "Інтернет-банкінгу" та їх популярністю в населення, а провідні зарубіжні фахівці освоюють ринок, конкуруючи за покупців смартфонів і планшетів.

Мобільні операції – це не просто новий спосіб продажів, це абсолютно нове за рівнем обслуговування клієнта персоналізованою пропозицією. Мобільний телефон або планшет завжди з користувачем, він поставляє банку величезну кількість геолокаційних даних, клієнтові простіше зв'язатися з банком у будь-який час, а він ефективніше підлаштовує під клієнта свої продукти і послуги.

Прогнозується, що в найближчі 2 – 3 роки мобільні банківські програми для смартфонів і планшетів обженуть "Інтернет-банкінг" [6].

Банкіри впевнені, що з розвитком економіки і пожвавленням фінансової сфери в Україні стануть можливими і затребуваними не тільки стандартні операції, а також наприклад, придбання цінних паперів і банківських металів за допомогою систем "Інтернет-банкінгу", страхування життя і т. д.

Тобто можна сказати, що можливості даної послуги великі, а якщо розглядати появу електронного грошового обороту як нововведення та крок до поліпшення обслуговування в банківському середовищі – то дуже скоро "Інтернет-банкінг" матиме критичну частку транзакцій в обслуговуванні коштів клієнтів.

*Наук. керівн. Литвиненко А. О.*

**Література:** 1. Брегеда О. А. Ринок банківських послуг в Україні : сучасний стан та перспективи розвитку / О. А. Брегеда. – К., 2010. – 458 с. 2. Єрьоміна Н. В. Банківські інформаційні системи / Н. В. Єрьоміна. – К., 2009. – 341 с. 3. Довідник для банкірів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.prostobank.ua/internet\\_banking/novosti/kolich](http://www.prostobank.ua/internet_banking/novosti/kolich). 4. Офіційний сайт ПриватБанк. – Режим доступу : [www.privatbank.ua](http://www.privatbank.ua). 5. Український бухгалтерський щоденник "Дебет-Кредит" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dtkr.com.ua/automation/kl-bank/rus/47bank1.html#1>. 6. Довідник для банкірів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.prostobankir.com.ua/it/%28/internet\\_banking](http://www.prostobankir.com.ua/it/%28/internet_banking).

---

**Курило А. В.**

УДК 657.44:336.717.13

Студент 3 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ ІЗ ВИКОРИСТАННЯМ ПЛАТІЖНИХ КАРТОК**

*Анотація. Розглянуто особливості обліку операцій із використанням платіжних карток. Описано відображення в бухгалтерському обліку операцій із використанням платіжних карток у комерційних банках України. Сформульовано переваги та недоліки розвитку банківських платіжних карток.*

---

© Курило А. В., 2013

*Аннотация. Рассмотрены особенности учета операций с использованием платежных карточек. Описаны отражения в бухгалтерском учете операций с использованием платежных карточек в коммерческих банках Украины. Сформулированы преимущества и недостатки развития банковских платежных карточек.*

*Annotation. The article discusses the features of accounting transactions with payment cards. The accounting transactions with payment cards in commercial banks of Ukraine were described. The advantages and disadvantages of bank cards development were formulated.*

*Ключевые слова: банківська платіжна картка, банк-емітент, банк-еквайр, безготівкові розрахунки, корпоративна картка.*

Завдяки технічному прогресу, відбувається розвиток безготівкових розрахунків, вдосконалення наявних і виникнення нових форм і способів платежів. У даний час, безготівкові розрахунки з використанням платіжних карт широко застосовуються на практиці. Безготівкові розрахунки на території України мають право здійснювати як юридичні, так і фізичні особи.

Дослідженням банківських операцій із платіжними картками займалися такі вчені, як: Кіндрацька Л. М., Табачук Г. П., Сорохман О. М., Бречко Т. М., Мороз А. М. та ін. [1 – 3].

Метою дослідження є визначення особливостей відображення в обліку розрахункових операцій із використанням платіжних карток.

Завданням дослідження є розгляд теоретичних аспектів проведення операцій банку з використанням платіжних карток.

Об'єкт дослідження – використання платіжних карток комерційним банком.

Предметом дослідження є облік операцій із використанням платіжних карток.

Безготівкові розрахунки – перерахування певної суми коштів з рахунків платника на рахунок одержувача, а також перерахування банками за дорученням підприємств і фізичних осіб коштів, внесених ними готівки в касу банку, на рахунки одержувачів. Ці розрахунки проводяться банком на підставі розрахункових документів на паперових носіях або в електронному вигляді [5]. Одним із прогресивних інструментів у розвитку безготівкових розрахунків є пластикова картка. На сьогоднішній день у розрахунках між підприємствами все частіше застосовують банківські платіжні картки або, як їх ще називають, корпоративні картки. На вигляд така картка схожа на візитку з пластику і належить банку, у якому відкрито картковий рахунок. Вона дає можливість розпоряджатися коштами на картрахунках юридичних і фізичних осіб, здійснювати безготівкові платежі в магазинах, готелях, АЗС, брати готівку в банкоматах та касах банків під час відряджень та в повсякденному житті.

Платіжна картка – спеціальний платіжний засіб, що використовується для ініціювання переказування грошей з рахунка клієнта з метою оплати вартості товарів і послуг та отримання грошей у готівковій формі в касах банків, через банківські автомати [5].

Одним із різновидів платіжної картки є корпоративна картка. Це платіжна картка, емітована на ім'я довіреної особи клієнта – юридичної особи або фізичної особи-підприємця. При цьому довірена особа клієнта – фізична особа, визначена в договорі між емітентом та клієнтом (дорученням клієнта), якій клієнт довірив здійснення операцій за рахунок частини або всіх коштів, що обліковуються на його картковому рахунку, з використанням окремої платіжної картки, емітованої на ім'я цієї особи. Слід зазначити, що власниками карток можуть бути повнолітні дієздатні фізичні особи, які перебувають у трудових відносинах з юридичною або фізичною особою – суб'єктом підприємницької діяльності, тобто власником спеціального карткового рахунку [6].

Корпоративні картки для юридичних осіб мають службовий характер і призначені для оплати витрат підприємства його працівниками. Кожна операція з використанням такої картки документується, дозволяє підзвітним особам легко звітувати перед бухгалтерією. В Україні існує два види корпоративних карток:

1) дебетна – надає можливість здійснювати операції в межах залишку коштів на картковому рахунку (VISA Electron, Cirrus/Maestro);

2) кредитна – надає можливість здійснювати операції як за рахунок залишку коштів на картковому рахунку, так і в межах встановленого ліміту овердрафту по рахунку (VISA Gold, VISA Classic, VISA Business, EC/MC Mass, EC/MC Standard, EC/MC Silver, EC/MC Gold) [1, с. 83–84].

Одне підприємство може мати необмежену кількість картрахунків як в одному банку, так і в різних. Картки можуть бути різного класу: VISA Gold – для керівника, VISA Business – для заступника, а VISA Classic – для звичайного працівника [2, с. 356–358].

Для отримання платіжної картки клієнт банку відкриває картковий рахунок: картковий рахунок для юридичних і фізичних осіб – суб'єктів господарювання – на балансовому рахунку 2605 АП "Кошти на вимогу суб'єктів господарювання для здійснення операцій з використанням платіжних карток"; картковий рахунок для фізичних осіб на балансовому рахунку 2625 АП "Кошти на вимогу фізичних осіб для здійснення операцій з використанням платіжних карток" [1, с. 84].

Банки виконують різні операції з платіжними картками. Обсяг послуг залежить від виду картки і платіжної системи. Переказ коштів на картрахунки фізичної особи може виконуватися за рахунок внесення готівки через банкомат, касу банку-емітента, іншого банку шляхом переказу коштів із своїх поточних або депозитних рахунків, а також із рахунків інших осіб за їх дорученням. Банки самостійно розробляють порядок бухгалтерського обліку операцій з використанням платіжних карток з урахуванням особливостей внутрішньобанківської платіжної системи, дотримуючись основних принципів бухгалтерського обліку [6].



Під час проведення операції з поповнення коштів на картрахунку в банку-емітенті здійснюють такі бухгалтерські проведення:

у разі внесення готівкових коштів через касу:

Дт рахунки для обліку готівкових коштів;

Кт 2625 Кошти на вимогу фізичних осіб для здійснення операцій із використанням платіжних карток.

У разі переказу з поточних та інших рахунків:

Дт рахунки клієнтів (2620, 2630), інші рахунки;

Кт 2625 Кошти на вимогу фізичних осіб для здійснення операцій з використанням платіжних карток.

У разі проведення розрахунків за придбані із застосуванням платіжної картки товари та отримані послуги в банку-еквайрі здійснюють такі бухгалтерські проведення:

на суму оплати за товари, що здійснена банком-еквайром до одержання коштів від банку-емітента;

Дт 2924 транзитний рахунок за операціями, здійсненими з використанням платіжних карток;

Кт 2600 Кошти на вимогу суб'єктів господарювання (рахунок одержувача);

на суму одержаного покриття з банку-емітента;

Дт коррахунки;

Кт 2924 транзитний рахунок за операціями, здійсненими з використанням платіжних карток.

Якщо банк-еквайр одночасно є банком-емітентом, то в разі переказу/зарахування коштів за товари під час переказу:

Дт картрахунки клієнтів (2605, 2625, 2655);

Кт 2924 транзитний рахунок за операціями, здійсненими з використанням платіжних карток [2, с. 107–109].

Для забезпечення розрахунків із використанням банківських платіжних карток банки впроваджують широку мережу обладнання – банкомати, постерміналі та імпринтери, що забезпечують їм можливість здійснювати іншу функцію – еквайринг – це виконання розрахунків за операціями з використанням платіжних карток.

Банк-еквайр – банк, у якому відкриті рахунки підприємств торгівлі та побутового обслуговування населення, що обслуговують держателів платіжних карток.

Банк-емітент – установа банку, яка випускає в обіг платіжні картки [7].

Обслуговування торгівців і виконання розрахунків із ними за операціями, здійсненими із застосуванням платіжних карток, банк-еквайр проводить на підставі договору.

У бухгалтерському обліку видача готівки через банкомат відображається так:

видача готівки через банкомат власнику платіжної картки на суму заявленої готівки з урахуванням комісійної винагороди:

Дт 2920 "Транзитний рахунок за операціями, здійсненими платіжними картками через банкомат";

Кт 1004 "Банкноти та монети в банкоматах".

Якщо операція отримання готівки проведена в банкоматі іншого банку (під час переказу з карткових рахунків власників платіжних карток, відкритих в інших банках):

у банку-емітенті :

Дт 2605 "Кошти на вимогу суб'єктів господарювання для здійснення операцій з використанням платіжних карток";

Дт 2625 "Кошти на вимогу фізичних осіб для здійснення операцій з використанням платіжних карток";

Кт коррахунку;

у банку-еквайрі:

Дт коррахунку;

Кт 2920 "Транзитний рахунок за операціями, здійсненими платіжними картками через банкомат" [1, с. 86–90].

Власник банківської платіжної картки має цілу низку переваг над готівкою: надійність збереження власних коштів при втраті платіжної картки, достатньо тільки повідомити банк про втрату картки; зручність при розрахунку за певні товари чи послуги як у нашій країні, так і за кордоном.

Оскільки автоматична конвертація здійснюється за більш вигідним курсом, ніж в обмінних пунктах, то можна проконтролювати свої витрати; картковий рахунок може бути відкритий у гривнях, доларах та іншій валюті або ж у двох різних валютах водночас, що дає економію за рахунок зменшення витрат на конвертацію валют; щомісяця банк, у якому у власника платіжної картки відкритий карт-рахунок, здійснює нарахування відсотків на залишок грошових коштів на картрахунку. Також у власників платіжних карток нещодавно з'явилася ще одна можливість оплачувати рахунки не виходячи з дому.

Одним із недоліків є те, що використання банківських платіжних карток на території України можливе ще не повсюдно, оскільки ринок цих послуг у нас ще на стадії розвитку, а це призводить до того, що цими "благами цивілізації" можуть користуватися підприємства й фізичні особи у великих населених пунктах. Ще один недолік – те, що певні типи карток можуть обслуговуватися лише в певних банкоматах. Наклейки з емблемами БПК на банкоматах вказують перелік карток, які вони обслуговують. До недоліків банківських платіжних карток можна зарахувати також:

вплив на них природних чинників (перепад температури, волога, прямі сонячні промені, механічні навантаження);



якщо власник платіжної картки забув або втратив ПІН-код, деякі банки беруть додаткову плату;

можливі зломи комп'ютерних мереж банку хакерами, перехоплення даних про банківські платіжні картки і його власників при розрахунках через мережу Інтернет. Така ситуація може призвести до того, що хтось може скористатися вашими грошовими коштами на картрахунку;

банкрутство банку. Призводить до замороження (повної або часткової втрати) грошових коштів на картрахунку до її відшкодування.

За останні роки платіжні картки стали неодмінним атрибутом нашого життя. Використання банківських платіжних карток – це сучасна тенденція, якісний стандарт обслуговування клієнтів. Використання пластикових карток має переваги й недоліки як зі сторони банків, так і для клієнтів. Розвиток карткової індустрії забезпечує підвищення прозорості фінансових операцій, знижує витрати, пов'язані з обслуговуванням готівкового обігу.

Отже, сьогодні за допомогою карток є можливість сплачувати використання мобільного зв'язку, покупки в Інтернеті, отримувати доступ до дистанційного управління банківськими рахунками, користуватися всілякими дисконтними і бонусними програмами, таким чином можна сказати, що використання платіжних карточок є досить зручним та доступним у наш час.

Наук. керівн. Турінов А. В.

**Література:** 1. Кіндрацька Л. М. Бухгалтерський облік у комерційних банках України : навч. посібн. / Л. М. Кіндрацька. – К. : КНЕУ, 1999 – 432 с. 2. Табачук Г. П. Фінансовий облік у банках : навч. посібн. / Г. П. Табачук, О. М. Сорохман, Т. М. Бречко. – К. : УБС НБУ, 2009. – 443 с. 3. Мороз А. М. Банківські операції / А. М. Мороз. – К. : КНЕУ, 2002. – 476 с. 4. Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті, затверджена постановою Правління НБУ від 21.01.2004 р. № 22 (зі змінами та доповненнями) // Законодавчі і нормативні акти з банківської діяльності. – 2006. – Вип. 9. – С. 46–110. 5. Глєбова Н. В. Облік у банках : навч. посібн. / Н. В. Глєбова, Л. М. Стиренко. – Х. : ХНЕУ, 2009. – 308 с. 6. Правила бухгалтерського обліку операцій з використанням платіжних карток у банках України, затверджені постановою правління НБУ від 17.11.2010 р. 7. Банківські інформаційні системи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ubooks.com.ua/books>.

УДК [654.37:006.35](477)

**Мисько Н. С.**

Студент 3 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## **ПРОБЛЕМИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ**

*Анотація. Розглянуто основні питання МСФЗ їх особливості та значення для розкриття інформації для суб'єктів господарювання, які складають фінансову звітність для зовнішніх та внутрішніх користувачів. Розкрито порядок, терміни й особливості переходу вітчизняних суб'єктів господарювання на МСФЗ.*

*Аннотация. Рассмотрены основные вопросы МСФО особенность и значение в раскрытии информации для субъектов хозяйствования, которые составляют финансовую отчетность для внутренних и внешних пользователей. Раскрыты порядок, срок и особенности перехода отечественных субъектов хозяйствования на МСФО.*

*Annotation. The basic issues of International financial reporting standards (IFRS), their peculiarities and value in revealing the information for economic entities that make the financial reporting for internal and external users are considered. The procedure, terms and features of transition of domestic economic entities to IFRS were revealed.*

*Ключові слова: фінансовий облік, міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ), національні стандарти бухгалтерського обліку, глобалізація.*

У наш час досить актуальною проблемою є організація впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ). Розвиток ринкових відносин в Україні призводить до необхідності переходу на визнані міжнародні принципи фінансової звітності.

© Мисько Н. С., 2013



Вихід українських підприємств на міжнародні ринки капіталу безпосередньо залежить від прозорості та достовірності фінансової звітності. Реформування бухгалтерського обліку відповідно до міжнародних стандартів, створення нової нормативної бази бухгалтерського обліку вимагає вирішення цієї проблеми на національному рівні.

В Україні національні положення (стандарт) бухгалтерського обліку (П(С)БО) мають відповідати міжнародним стандартам фінансової звітності, які постійно переглядаються та доповнюються.

Упровадження цих стандартів є необхідною умовою активного розвитку країни та її співпраці з зарубіжними країнами з розвинутою економікою.

Проблеми впровадження МСФЗ в Україні висвітлювались у працях багатьох відомих науковців: С. Голова, В. Казмирчука, О. Концура, В. Костюченка, Л. Нишенка, В. Швеця та ін. Вчені розглядали питання гармонізації бухгалтерського обліку та фінансової звітності, а також визначення основних напрямів удосконалення бухгалтерського обліку в Україні на основі міжнародного досвіду. Також актуальними є проблеми шляхів запровадження МСФЗ у державний сектор та адаптації вітчизняної системи бюджетного обліку до їх вимог. Однак на даному етапі поки що не було досягнуто консенсусу щодо найбільш ефективних шляхів запровадження МСФЗ в Україні.

Метою статті є визначення основних проблем та позитивних наслідків, якими супроводжується застосування МСФЗ в Україні у результаті його законодавчого закріплення.

Об'єктом даної статті є процес впровадження МСФЗ в Україні, предметом – особливості переходу до МСФЗ та вирішення проблем, що його супроводжують.

Упровадження МСФЗ потребує тривалого часу й значних зусиль.

Протягом останніх десяти років Україна досягла значного прогресу в напрямі наближення діяльності учасників своїх фінансових ринків до міжнародних стандартів. Україна зробила перші кроки по переходу на МСФЗ у 1998 р., коли Постановою КМУ від 28.10.1998 р. № 1706 була затверджена Програма реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів. З 1997 р. переклад на українську мову і публікацію здійснює за ліцензійною угодою Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України.

Важливим кроком у розробці нової стратегії розвитку бухгалтерського обліку в Україні стало затвердження наказом Мінфіну від 07.02.2013 р. № 73 нового НП(С)БО 1 на заміну П(С)БО 1, 2, 3, 4 та 5, які окремо визначали порядок подання кожної з основних форм фінансової звітності.

Зміни призначені наблизити облік та подання фінансової звітності за національними стандартами до міжнародних стандартів обліку. Отже, нове Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" визначає мету, склад і принципи підготовки фінансової звітності та вимоги до визнання і розкриття її елементів. Нове НП(С)БО 1 отримало "підвищення у статусі" – стало "національним" [1].

Усі вимоги до основних форм фінансових звітів прописані у П(С)БО 1, а форми наводяться у його додатках.

Додаток 1 до П(С)БО 1 містить форми:

Баланс (Звіт про фінансовий стан);

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупні доходи);

Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом);

Звіт про рух грошових коштів (за непрямым методом);

Звіт про власний капітал (Звіт про зміни у власному капіталі).

Додаток 2 до П(С)БО 1 – аналогічні форми для консолідованої фінансової звітності.

Згідно з новими правилами підприємства можуть додавати статті з переліку, наведеного у додатку 3 до П(С)БО 1, у разі якщо інформація, що буде там відображена, відповідає таким критеріям, як суттєвість та можливість достовірної оцінки [2].

Суб'єкт господарювання може використовувати інші назви звітів, окрім запропонованих у міжнародних стандартах. Міжнародні стандарти дозволяють, щоб валютою подання суб'єкта господарювання, що звітує, була будь-яка валюта. Як правило, це функціональна валюта, у якій здійснюються розрахунки. Міжнародні стандарти не визначають обов'язковий формат звітів, але містять вимоги щодо розкриття мінімального переліку певних обов'язкових статей кожного з них.

В Україні застосовуються Національні Положення (стандарт) бухгалтерського обліку, але існують також суб'єкти господарювання, які застосовують МСФЗ. Перелік суб'єктів наведено в табл. 1.

Таблиця 1

#### Терміни переходу на МСФЗ (МСБО) [3 – 5]

Дата	Суб'єкти господарювання, які застосовують МСФЗ
1	2
3 01.01.2012 р.	МСФЗ застосовують: 1) обов'язково: публічні акціонерні товариства; банки; страхові компанії. 2) добровільно: інші підприємства (суб'єкти господарювання, крім бюджетних установ)

1	2
3 01.01.2013 р.	Застосування МСФЗ стане обов'язковим для видів діяльності: надання фінансових послуг, крім страхування та пенсійного забезпечення; недержавне пенсійне забезпечення
3 01.01.2014 р.	Застосування МСФЗ стане обов'язковим видів діяльності: допоміжна діяльність у сферах фінансових послуг і страхування

Найбільш суттєва відмінність МСФЗ від П(С)БО – увага до деталей. Крім форм фінансової звітності, практично ідентичних вітчизняним, МСФЗ передбачає велику кількість приміток, що детально розкривають суть операцій. Наприклад, у П(С)БО відсутній звіт, що розкриває інформацію в розрізі сегментів бізнесу, немає вимог про розкриття інформації про суми невикористаних кредитних коштів, про виділення сум, що відносяться до часток участі в спільній діяльності, МСФЗ містять більш докладні вимоги до розкриття інформації про облікову політику і т. д.

МСФЗ орієнтовані на відображення об'єктивної інформації про поточний фінансовий стан компанії. В їх основі лежать дані про справедливу (ринкову) вартість активів і зобов'язань. Формування політики оцінки активів і пасивів по МСФЗ є найбільш трудомістким завданням при переході на міжнародні стандарти.

МСФЗ у нашій країні впроваджуються, в тому числі за сприяння різних професійних організацій. У травні 2012 р. укладено "Меморандум про співробітництво та координацію дій щодо використання в Україні міжнародних стандартів фінансової звітності [6].

Основними завданнями положення є:

координація діяльності у сфері застосування МСФЗ в Україні для формування єдиних підходів до застосування МСФЗ;

постійний моніторинг застосування МСФЗ за спеціальною методикою, розробленою Міністерством фінансів України за участю Сторін Меморандуму;

участь у формуванні та реалізації заходів щодо застосування МСФЗ в Україні;

співробітництво при здійсненні інформаційної підтримки застосування МСФЗ;

активна участь у проведенні інформаційних заходів (конференції, круглі столи, семінари тощо) з питань застосування МСФЗ та ін.

Трансформуючи фінансову звітність, чи переходячи на міжнародні стандарти, керівники та бухгалтери підприємств зіткаються не з однією проблемою. Загалом усі проблеми можна поділити на дві групи: методологічні та організаційні. Складові дані цих проблем наведені у табл. 2.

Таблиця 2

#### Складові дані проблем при трансформації фінансової звітності

Група проблем	Проблема
Методологічного характеру	Неузгоджені форми податкового законодавства з МСФЗ
	Людський фактор – у випадку формування звітності та недостатності пояснень у МСФЗ
	Національні стандарти підпорядковані податковій системі
Організаційного характеру	Необхідність вибору структур, що будуть здійснювати реформування
	Відсутність структур, які б взаємодіяли з Комітетом МСФЗ
	Проблеми організації контролю за впровадженням та застосуванням МСФЗ

Але найбільшою проблемою є відсутність кваліфікованих кадрів, які не лише знають МСФЗ, але й можуть застосувати їх на практиці. Кожному суб'єкту господарювання потрібен бухгалтер для складання внутрішньої та зовнішньої звітності та підготовки податкових декларацій. Фахівці із знанням П(С)БО потрібні, зазвичай, публічним компаніям, компаніям з управління активами (КУА), банкам та інвестиційним фондам різних видів. Порівняно із загальною кількістю комерційних підприємств України таких компаній небагато. Зважаючи на те, що лише декільком сотням організацій в Україні потрібні фахівці із знанням П(С)БО, попит на них, порівняно із загальною кількістю бухгалтерів, невеликий.

У зв'язку з тим, що знання МСФЗ не є обов'язковими в нашій країні, небагато і фахівців з відповідною кваліфікацією. Аудитори з такою кваліфікацією в Україні працюють переважно у великих міжнародних аудиторських фірмах. У результаті, більшість українських аудиторів не навчається представляти фінансову звітність відповідно до МСФЗ [6].

Але, слід зазначити, що в Україні зроблено перші кроки в напрямі вирішення цієї проблеми. В Україні діють курси підвищення кваліфікації частини застосування МСФЗ та сертифікаційні програми, в тому числі, міжнародні. Незалежна асоціація українських банків (НАБУ), поряд з іншими організаціями також бере активну участь у координації та інформаційній підтримці переходу банків на МСФЗ. Так, у жовтні 2012 р. асоціацією було організовано нараду та семінар для Голів Правління банків-членів НАБУ на тему "Наслідки запровадження МСФЗ з точки зору бізнесу" [7].



Таким чином, для того, щоб створити належні умови здійснення облікового процесу необхідно провести низку заходів:

забезпечити фінансову підтримку процесу переходу на МСФЗ;

забезпечити інформаційну підтримку застосування МСФЗ;

створити умови для навчання й надання консультацій щодо особливостей ведення обліку за міжнародними стандартами (проведення практичних семінарів, розробка концепції професійного навчання і підвищення кваліфікації бухгалтерів та аудиторів);

створити ефективний механізм контролю за дотриманням МСФЗ.

Запровадження МСФЗ в Україні супроводжується труднощами організаційного, фінансового та кадрового характеру. Однак існує багато переваг складання фінансової звітності за міжнародними стандартами. Напрямами подальших досліджень у даному напрямі є вивчення теоретичних та практичних аспектів процесу організації обліку за міжнародними стандартами фінансової звітності на підприємстві.

*Наук. керівн. Часовнікова Ю. С.*

**Література:** 1. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності": Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua. 2. Нові форми фінансової звітності: Баланс, Звіт про фінрезультати та інші [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.dtki.ua>. 3. Про застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності: Спільний лист НБУ, Міністерства фінансів України, Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>. 4. Про внесення змін до Порядку подання фінансової звітності: Постанова Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>. 5. Прокопенко В. Імміграція в МСФЗ: нова хвиля / В. Прокопенко // Все про бухгалтерський облік. – 2011. – № 56. – С. 17–19. 6. Хілл Б. Порівняння національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку України з МСБО / Хілл Б. – К., Україна, 2010. 7. МСФЗ. Впровадження МСФЗ: краща світова практика, українські реалії та досвід країн СНД [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [nabu.com.ua/Analytics/MSFO.pdf](http://nabu.com.ua/Analytics/MSFO.pdf).

---

**Удахіна Е. О.**

УДК 658.14/.17

Магістр 1 року навчання  
факультету економіки і права ХНЕУ

## **АНАЛІЗ ТА ОБҐРУНТУВАННЯ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ**

*Анотація. Розглянуто ефективне управління витратами на підприємстві у сучасних умовах господарювання з урахуванням законодавчої та ринкової динаміки. Обґрунтовано вибір найбільш доцільнішої моделі управління витратами як головного фактора, що здійснює безпосередній вплив на прибутковість, а отже, й на ефективність діяльності підприємства.*

*Анотация. Рассмотрено эффективное управление предприятием в современных условиях хозяйствования, учитывая законодательную и рыночную изменчивость. Обоснован выбор наиболее целесообразной модели управления затратами, главного фактора, который влияет непосредственно на прибыльность, а значит, и на эффективность деятельности предприятия.*

*Annotation. The efficient enterprise management under modern economic conditions has been studied considering legislative and marketing changeability. The main factor influencing the profitability, and thus enterprise performance, i.e. the choice at the most expedient model of expenses management has been justified.*

*Ключові слова: витрати, моделі управління витратами, директ-костинг, стандарт-костинг.*

---

© Удахіна Е. О., 2013





Господарська діяльність взагалі не може здійснюватись без витрат, тому найважливішим аспектом діяльності кожного підприємства є процедура оптимізації витрат, або доведення їх до рівня, який може забезпечити позитивний фінансовий результат. Будь-яке підприємство, незважаючи на форму власності, не може обійтись без попереднього підрахунку витрат на випуск продукції, виконання робіт чи надання послуг або ж сукупних витрат з підприємства в цілому. Правильне управління витратами створює солідний запас фінансової стійкості та підвищує його ефективність, що в свою чергу дає йому здатність не поступатись своїми конкурентними позиціями на ринку і залишатися фінансово привабливим для інвестиційної діяльності. Тому дослідження питань щодо вибору доцільної системи управління витратами на сьогоднішній день є актуальними та своєчасними.

Дослідження теоретичних основ та практичного застосування різних систем управління витратами знайшли своє відображення у наукових роботах вітчизняних та закордонних вчених, таких, як: К. Друрі, К. Вілсон, О. Бланк, М. Чумаченко, В. Цал-Цалко, Партин Г. О., Череп А. В., Нападковська Л. В. Узагальнення досягнень та аналіз усіх робіт вчених не дає точної відповіді на питання яка саме з систем управління витратами притаманна тому чи іншому виду виробництва. Підвищена актуальність даної теми спонукає до подальшого дослідження та розробки адаптивного механізму управління витратами.

На сьогоднішній день одним із найголовніших питань стосовно оптимізації та мінімізації витрат є вибір моделі управління витратами. Тому головна мета дослідження полягає в аналізі основних моделей управління витратами, виявленні переваг та недоліків цих моделей, та наданні короткої рекомендації щодо застосування кожної моделі. Об'єктом дослідження є процес формування та управління витратами з метою підвищення ефективності використання ресурсів підприємства. Предметом дослідження є принципи, форми та методи управління витратами.

Середовище, в якому на даний момент розвивається сучасний бізнес, досить мінливе, і тому обрати одну модель та спиратись на неї, вести діяльність підприємства не можливо. Для того, щоб зрозуміти, що саме необхідно враховувати при виборі моделей, необхідно проаналізувати кожну з них. Насамперед, як приклад наводять американські системи "стандарт-костинг" та "директ-костинг". Необхідно розглянути більш детально їхні основні положення.

Модель управління витратами під назвою "стандарт-костинг" розробив американський інженер Г. Емерсон. Основною його думкою було те, що облік має спрямовуватись у майбутнє, тобто передбачати або випереджати. Головним її змістом є заміна ретроспективного напрямку на перспективний, іншими словами відобразити те, що має відбутись у перспективі, а не те, що відбувалось раніше. Об'єктами управління витрат є витрати і відхилення. Найважливішим механізмом тут було встановлення економічно обґрунтованих і точних нормативів та норм витрат матеріалів, енергії, робочого часу, праці, заробітної плати тощо [1].

Технологічно такий облік поділяється на два етапи. Перший і основний полягає у тому, щоб визначити стандартні затрати до початку виробництва. Нормативи залишались фіксованими до суттєвих змін у технології і переглядаються при впливі рівня інфляції на ціну ресурсів. Розроблені норми витрат перевищувати не можна було. Наступним етапом є відображення відхилень від норм. Характерним у цій системі економісти визнають те, що записи відхилень здійснювались на спеціальних рахунках. Цим відрізнялось не документальне відтворення, а оперативне втручання управління у ситуацію. Контроль за господарськими процесами полягав у визначенні причин виникнення відхилень і своєчасному реагуванні на можливі негативні наслідки [2]. Переваги та недоліки моделі подані в табл. 1.

Таблиця 1

#### Переваги та недоліки моделі "стандарт-костинг"

Переваги	Недоліки
1. Наявність інформації про витрати до їхнього виробництва	1. Важко скласти стандарти згідно з технологічною картою виробництва
2. Відображення відхилень від норм та встановлення причин їхнього відхилення	2. Зміна цін, викликана конкурентною боротьбою за ринки збуту товарів, інфляцією, ускладнює обчислення незавершеного виробництва і вартості залишків готових виробів на складі
3. Значне спрощення ведення обліку витрат	3. Труднощі у визначенні на практиці ступеня напруженості стандартів та норм
4. Може використовуватись для оцінки виконання встановленого замовлення	4. Не регламентується законом і не має єдиної методики встановлення стандартів та ведення облікових регістрів, а тому на практиці застосовують найрізноманітніші норми всередині однієї фірми



Складні ринкові процеси потребують від підприємства постійної зміни обсягу виробництва продукції, що приводить до зміни собівартості продукції. Збільшення частки постійних витрат у загальній сумі витрат підприємства, яке є наслідком ринкової конкуренції досить вагомо впливає на "поведінку собівартості", а відповідно, і на прибутки підприємства.

Тому, за мірою розвитку цих тенденцій збільшується потреба підприємств в отриманні вірогідної інформації про витрати на виробництво продукції, які не викривлені процесом розподілення непрямих постійних витрат. Практика обособлення прямих змінних витрат на виробництво продукції від непрямих постійних витрат виникла в тридцяті роки минулого століття в США, а саме у 1936 році її розробив американський економіст Дж. Гаррісон. Сутність моделі "директ-костинг" полягає в тому, що залишки готової продукції обліковуються за прямими виробничими витратами, які залежать від обсягу виробництва, тобто за змінними витратами. Включення до собівартості готової продукції постійних витрат, на думку авторів моделі "директ-костинг", викривляє розмір прибутку (при великих товарних запасах завищує прибуток) та завищує вартість активів підприємства. Ідеї моделі "директ-костинг" покладені в основу Міжнародних стандартів фінансової звітності. Ідеї, на яких побудовані Міжнародні стандарти фінансової звітності та Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку, передбачають облік готової продукції за фактичною виробничою собівартістю. При цьому потрібно відзначити, що до виробничої собівартості згідно із П(С)БО 16 "Витрати", включаються не тільки прямі витрати, а й розподілені загальновиробничі витрати. Треба враховувати той факт, що й не всі прямі витрати на виробництво продукції є змінними – амортизація виробничого обладнання наприклад, також прямі витрати, але вона не залежить від обсягів виробництва, оскільки нараховується по визначеному методу. Тому бухгалтерський облік не повною мірою відповідає моделі "директ-костинг", яка повністю може бути реалізована тільки в системі управлінського обліку [3]. Переваги та недоліки моделі наведені в табл. 2.

Таблиця 2

#### Переваги та недоліки моделі "директ-костинг"

Переваги	Недоліки
1. Спрощення і точність обчислення собівартості продукції	1. При використанні демпінгу виникає небезпека, що маса постійних витрат не може бути покрита маржинальним доходом, тобто підприємство потрапляє в зону збитковості
2. Відсутність складних розрахунків при розподілі постійних витрат	2. На практиці виникають труднощі при розподілі витрат на постійні й змінні
3. Можливість визначення порогу рентабельності, запасу міцності підприємства та нижньої межі ціни продукції або замовлення	3. Ведення обліку у розрізі лише виробничої собівартості
4. Можливість проведення порівняльного аналізу рентабельності різних видів продукції	–

У вітчизняних спеціалістів існує два погляди на предмет методу "директ-костингу". З точки зору одних, це метод обліку витрат, інші вважають його методом калькулювання. При врахуванні цих особливостей, модель "директ-костингу" можна визначити як систему управлінського обліку, оскільки ця система окрім власного обліку і калькулювання включає в себе ще й використання цих даних для прийняття рішень, планування та контролю [4].

Отже, застосування однієї з наведених моделей недостатньо для підвищення ефективності діяльності підприємств. Тому необхідно розробити трансформовану модель управління витратами, яка повинна бути гнучкою до потреб ринкового середовища та відповідати законодавчим аспектам.

*Наук. керівн. Черноіванова Г. С.*

**Література:** 1. Друри К. Учет затрат методом стандарт-кост / К. Друри. – М. : Аудит ; ЮНИТИ, 1998. – 224 с. 2. Маренич Т. Г. Бухгалтерський облік в агроформуваннях : підручник / Т. Г. Маренич ; за ред. В. Я. Амброзова. – [2-ге вид., доп. і перероб.]. – К. : Професіонал, 2005. – 896 с. 3. Нападівська Л. В. Управлінський облік : монографія / Нападівська Л. В. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2000. – 450 с. 4. Череп А. В. Методи управління витратами виробництва продукції та їх порівняльний аналіз [Текст] / А. В. Череп, І. О. Лазнева // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – № 11. – С. 67–72.

## НЕОБХІДНІСТЬ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОЇ БАЗИ ТА ЇЇ АНАЛІЗ ЯК ЗАПОРУКА ДОХОДІВ БАНКУ

*Анотація. Розглянуто важливість та необхідність формування ресурсної бази в забезпеченні ефективної діяльності банку. Виділено основні джерела поповнення доходів та етапи здійснення аналізу як запоруки отримання доходів банку.*

*Аннотация. Рассмотрены важность и необходимость формирования ресурсной базы в обеспечении эффективной деятельности банка. Определены основные источники пополнения доходов и этапы осуществления анализа как залога получения доходов банка.*

*Annotation. The importance and necessity of forming the resource base for providing the effective activity of a bank is considered. The basic sources of receiving the profits and stages of analysis as a guarantee mortgages of receiving the profits by a bank are determined.*

*Ключові слова: банк, банківська система, дохід, ресурсна база, ліквідність, фінансові ресурси, банківська система, депозит.*

На сьогоднішній день, ринкова економіка вимагає від українських комерційних банків підвищення ефективності управління банківською діяльністю. Важлива роль у реалізації цього завдання відводиться аналізу даної сфери. З його допомогою розробляються стратегія і тактика розвитку банку, обґрунтовуються плани й управлінські рішення, здійснюється контроль за їхнім виконанням, виявляються резерви підвищення ефективності проведення як активних, так і пасивних операцій, оцінюються результати діяльності банку та його окремих підрозділів [1]. Усе це здійснюється з єдиною метою – максимізації доходу та прибутку, тому дана тема є актуальною на сьогоднішній день і потребує подальшого розгляду.

Особливостями формуванням ресурсної бази банку, її аналізом як запорукою отримання доходу банку займалися багато науковців, зокрема: В. Рисін, О. Дзюблюк, М. Алексеєнко, А. Герасимович та ін. [1 – 3].

Метою даної роботи є розгляд необхідності формування та використання ресурсної бази для забезпечення банку доходом.

Завдання дослідження – розглянути особливості формування ресурсної бази, провести аналіз банківської сфери для підвищення ефективності управління банківською діяльністю, і як результат, отримувати дохід.

Об'єктом дослідження виступає ресурсна база.

Предметом дослідження є операції, які банк здійснює для отримання прибутку.

Відомо, що для здійснення діяльності в умовах ринку необхідні ресурси. Комерційні банки є установами, що спеціалізуються на посередницькій діяльності, яка пов'язана, з одного боку, з купівлею вільних грошових коштів на ринку ресурсів, а з іншого – продажем кредитних ресурсів підприємствам, організаціям і населенню. Від операцій із залучення коштів залежить розмір банківських ресурсів і, отже, масштаби діяльності комерційних банків. З іншого боку, вигідне розміщення ресурсів сприяє підвищенню дохідності та ліквідності комерційних банків, забезпечує їх економічну самостійність та стабільність.

Важливими чинниками, що впливають на банківську ліквідність є структура та стабільність ресурсної бази банку. Ліквідність банку залежить насамперед від стабільності ресурсної бази, що становить депозити, запозичення, капіталізацію, кредити та інвестиції. На сучасному етапі для успішної діяльності та розвитку банків необхідно залучати кошти за нижчою ціною, а розміщувати за вищою. Велике значення мала фінансова криза 2008 року, що особливо негативно вплинула на фінансовий стан банків, оскільки почалося масове вилучення депозитів, знизилась довіра населення до банківської системи та національної валюти [3].

Необхідно зазначити, що кількість банків зареєстрованих в Україні у 2008 році становила 198, у 2012 році – 195, з чого можна зробити висновок, що фінансова криза не вплинула кардинально, а лише похитнула розмір доходу, оскільки у 2008 порівняно 2012 роком дохід банківських установ зріс на 80 %, а чиста процентна маржа на – 1,5 % [2].

Для збільшення ресурсів банку необхідно акумулювати тимчасово вільні грошові кошти економічних суб'єктів, формувати власний капітал банку, розміщувати банківські ресурси у сфері



наєфективнішого їх використання з метою отримання прибутку, тобто здійснення трансформації пасивів у кредити та інвестиції за рахунок якого створюється як промисловий, так і торговий капітал.

Як показує досвід української банківської системи, до сьогоденного часу основним джерелом формування ресурсів залишаються депозити фізичних та юридичних осіб. Станом на 1 грудня 2012 року вони складають майже 40 % загального обсягу фінансових ресурсів банківської системи [2].

Згідно із Законом України "Про банки і банківську діяльність", банківська діяльність – це залучення у вклади грошових коштів фізичних та юридичних осіб і розміщення зазначених коштів від свого імені на власних умовах та на власний ризик відкриття і ведення банківських рахунків фізичних та юридичних осіб [4]. Слід відзначити те, що приймання вкладів як від фізичних, так і від юридичних осіб є однією з найважливіших операцій банку для формування ресурсної бази та отримання прибутку, тому потребує детальнішого вивчення для передбачення можливих ризиків та понесення витрат.

Такий вид поповнення ресурсної бази як позика є не менш важливим у залученні коштів, яких не вистачає для повноцінного та ефективного функціонування банку.

Вирізняють такі джерела позики у центральному банку: міжбанківський ринок ресурсів, проведення операцій РЕПО, міжнародний фінансовий ринок, ринок депозитних сертифікатів, ринок комерційних паперів, позики у небанківському секторі [1].

Для ефективного функціонування банку необхідний постійний аналіз ресурсної бази з погляду стабільності та ймовірності зняття клієнтами коштів зі своїх рахунків, що розглядається як необхідний процес управління банківською ліквідністю. Для оцінки рівня стабільності ресурсної бази окремого банку використовують такі показники: рівень осідання грошових коштів за рахунком у відсотках та середня тривалість зберігання коштів на рахунку в днях.

Показник рівня осідання грошових коштів за рахунком обчислюється як відношення різниці між залишками коштів на рахунку на кінець та на початок періоду до суми загальних надходжень за рахунком за той самий період [1]. Показник середньої тривалості зберігання коштів на рахунок відношення середніх залишків коштів на рахунку до середнього обороту за видачею коштів у розрахунку на кількість днів у періоді [1].

Ці показники аналізуються в динаміці та за кожним рахунком або видом зобов'язань банку (кореспондентські рахунки інших банків, поточні рахунки, кошти в розрахунках, кошти для розрахунків платіжними картками, цільові кошти до запитання та інше), що дає змогу виявити загальні тенденції зміни стабільності ресурсної бази банку та точніше прогнозувати потребу в ліквідних коштах.

Виконувати такий аналіз можна лише за умов існування відповідного інформаційного забезпечення, яке містить дані про надходження та платежі за всіма клієнтськими рахунками. Інформацію доцільно надавати у вигляді графіків вхідних та вихідних грошових потоків за відповідний період – декаду, місяць, квартал. Банк може проводити детальний аналіз при наявності у нього відповідного програмного забезпечення.

Основним джерелом формування ресурсної бази для українських банків є залишки коштів до запитання юридичних осіб. Найбільшу питому вагу у структурі коштів до запитання займають поточні рахунки суб'єктів господарської діяльності, через які здійснюються розрахунки за проведеними операціями. Головним позитивним моментом відкритих поточних рахунків є те, що на них практично завжди існують залишки грошових коштів, які не використав сам клієнт. Як відомо, у 2012 році вони складають близько 28,2 % ресурсної бази, депозити юридичних осіб 20 %, а частка капіталу 11,8 % [3].

Як відзначалося, формування ефективної ресурсної бази для комерційного банку має дуже велике значення, адже ресурсна база – це сукупність грошових коштів господарюючих суб'єктів, які використовуються банком при умові виникнення відносин власності та боргових зобов'язань для подальшого розміщення серед юридичних і фізичних осіб з метою отримання прибутку. Тому банку необхідно формувати та поповнювати власну ресурсну базу, адже вона є запорукою отримання доходу.

Задля успішної реалізації поставленої мети банківській установі потрібно не тільки проводити успішну депозитну політику та залучати кошти шляхом зовнішніх запозичень, реінвестування прибутку та інших традиційних методів але і співпрацювати з органами державної влади в рамках перспективних інноваційних програм.

Отже, можна зробити висновок, що формування та підвищення ресурсної бази банку приведе до збільшення активних операцій, їх дохідності, зростання стійкості й надійності установи, і як наслідок, до розширення клієнтської бази, що сприятиме ще більшому зростанню обсягів залучення ресурсів. Зросте конкурентоспроможність банку і стійкість перед різноманітними розладами та кризовими явищами в національній та світовій економіці.

Напрями подальших досліджень полягають у тому, що дане дослідження є незавершеним та потребує подальшого розгляду в питаннях збільшення шляхів для формування ресурсної бази, підвищення прибутку банку та залучення додаткових клієнтів.

*Наук. керівн. Турінов А. В.*

**Література:** 1. Рисін В. В. Складові елементи ефективної ресурсної політики комерційного банку / В. В. Рисін // Регіональна економіка. – 2009. – № 3. – С. 115–122. 2. Дзюблук О. Оптимізація формування ресурсної бази комерційних банків / О. Дзюблук // Банківська справа. – 2008. – № 7. 3. Алексєнко М. Д. Аналіз банківської діяльності / М. Д. Алексєнко, А. М. Герасимович. – К. : КНЕУ, 2006. – 600 с. 4. Про банки та банківську діяльність : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.

Магістр 1 року навчання  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ ТА МОТИВАЦІЇ ПРАЦІВНИКІВ У БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ

*Анотація. Розглянуто сучасний стан оплати праці та її мотивуюча роль для працівників бюджетних установ. Проаналізовано існуючі в Україні системи оплати праці та запропоновано напрями вдосконалення системи оплати праці бюджетних установ.*

*Аннотация. Рассмотрены современное состояние оплаты труда и его мотивирующая роль для работников бюджетных учреждений. Проанализированы существующие в Украине системы оплаты труда и предложены направления совершенствования системы оплаты труда бюджетных учреждений.*

*Annotation. The article examines the current state of remuneration of labour and its motivating role for public sector employees. Wage systems existing in Ukraine were analyzed and the trends for improving the system of remuneration in budgetary institutions were suggested.*

*Ключові слова: бюджетна установа, мотивація, оплата праці, Єдина тарифна сітка, системи заробітної плати.*

Проблема організації оплати праці та її мотивації в бюджетних установах є однією з найбільш гострих. Зміни суспільних відносин і соціально-економічних умов висувають до керівників усіх рівнів нові вимоги. Виникає необхідність не тільки вміло управляти мотивацією співробітників і впливати на ефективність їх трудових зусиль, а й враховувати у суб'єктів управління наявність специфічних особистісних потреб, бажань, мотивів, що створюють передумови успішної реалізації ними трудових знань та навичок.

Проблемам мотивації праці присвятили свої наукові роботи такі відомі вчені минулого та сучасності, як: К. Альдефер, Д. Мак-Грег'ор, Д. Мак-Клелланд, А. Маслоу, Е. Мейо та ін. Серед українських науковців вагомий внесок у розвиток проблеми мотивації праці персоналу зробили: Тонконог Т. Ю., Покатаєва О. В., Куцик В. І., В. Абрамов, В. Гриньова, Г. Дмитренко, М. Дороніна, Л. Червинська, Медвідь Я. Я., Гаврюкова А. Г. [1 – 4] та ін.

Метою даного дослідження є оцінка сучасного стану оплати праці та мотивації працівників бюджетної сфери України та розробка напрямів удосконалення систем оплати праці.

Об'єктом дослідження виступає процес мотивації бюджетних працівників за допомогою заробітної плати. Предмет дослідження – оплата праці та мотивація працівників бюджетних установ України, а також напрями вдосконалення систем оплати праці.

У напрацюваннях українських і зарубіжних авторів досліджено теоретичні й практичні проблеми мотивації праці, проте недостатньо висвітленими залишаються питання побудови системи мотивації праці, яка б узгоджувала інтереси їх носіїв у різних сферах економічної діяльності.

Побудова ефективної мотиваційної структури професійної діяльності в бюджетних установах вимагає концептуальних підходів до розробки управлінських стратегій роботи з персоналом. Професійна діяльність пов'язана з низкою мотивів, утворюючи мотиваційну сферу працівника, в якій останні розташовуються в субпідрядній відносно одна до одної ієрархії. Компоненти мотиваційної структури в системі управління конкретної установи досить різноманітні, але найбільш поширений вплив мають: грошова винагорода, оцінка та визнання професійних досягнень і можливість професійного зростання [2].

Тому розробка концепції мотиваційних стратегій персоналом передбачає глибокий взаємозв'язок позначених елементів кадрової роботи, яка в бюджетних установах у наш час практично відсутня. В умовах обмеженості ресурсів важливо розробити таку систему мотивації праці працівників, яка б забезпечила баланс між пристойним доходом для них та високою якістю їх праці. Це має сприяти збереженню висококваліфікованих кадрів у бюджетних установах, підняти їх трудову свідомість на рівень вищого порядку, змінивши ставлення до своєї роботи, підвищити ефективність роботи бюджетної сфери загалом.

Не існує законодавчих норм, які б визначали обов'язок роботодавця мотивувати працівників, так само як немає в законі і самого поняття "мотивація". Під цим терміном прийнято розуміти



формування у людини спонукання до здійснення певних дій. Система мотивації персоналу – це система управління, яка стимулює працівників до виконання певних дій, які відповідають цілям організації.

Одним із ключових завдань служби персоналу є розробка та супровід системи мотивації.

Матеріальна мотивація ефективна тільки тоді, коли вона реально залежить від результатів праці. Велике значення має правильно вибрана система оплати праці, тобто працівники повинні бути переконані в наявності стійкого зв'язку між зарплатою і продуктивністю праці, що вироблена продукція або послуги відповідають найвищим вимогам якості [3].

Організація оплати праці справляє великий вплив на ефективність діяльності працівників бюджетної установи. До основних факторів, що впливають на ефективність праці, можна зарахувати систему та форми оплати праці, мотиваційні механізми, що стосуються ефективності праці в бюджетній установі тощо [1, с. 48]. На основі проведеного дослідження слід зазначити, що провідна роль у мотивації належить заробітній платі як основній формі доходу бюджетних працівників.

Зараз в Україні існує дві паралельні системи оплати праці працівників бюджетної сфери: одна заснована на дії Єдиної тарифної сітки, а інша – упорядкована спеціальними нормативно-правовими актами, які належать до спеціального законодавства, що регулює оплату праці окремих категорій працівників (державні службовці, судді, працівники правоохоронних органів, прокурорські працівники тощо).

Слід говорити про активне застосування тарифної системи як ефективного інструмента диференціації оплати праці [1, с. 50–52]. Використання тарифної сітки має на меті встановлення оптимальної диференціації тарифних ставок і посадових окладів з урахуванням складності й відповідальності виконуваних робіт. Що стосується оплати праці як державних службовців, так і працівників на основі ЄТС, зараз відсутня система встановлення додаткових видів оплати праці (надбавок та доплат) працівників окремих галузей бюджетної сфери, хоча надбавки і доплати забезпечують індивідуалізацію розмірів оплати праці з урахуванням тих факторів, що не відображаються в ЄТС [2, с. 88–92].

Проаналізувавши існуючі в Україні системи оплати праці, можна зробити висновок, що на даний час жодна з діючих систем оплати праці працівників бюджетної сфери не є повністю ефективною. Тому існує об'єктивна необхідність удосконалення системи заробітної плати працівників бюджетної сфери.

Основним завданням держави має бути стабільне зростання розміру заробітної плати працівників бюджетної сфери з урахуванням інфляції, прийняття нормативно-правових актів, що мають містити дієві заходи, спрямовані на покращення матеріального становища таких працівників.

Особливу увагу потрібно приділити проблемі встановлення оптимального діапазону тарифної сітки, оскільки для побудови системи оплати праці працівників бюджетної сфери залежно від їх кваліфікації діапазон тарифної сітки має виключне значення.

Не менш важливим є вдосконалення системи нарахування надтарифних елементів заробітної плати працівників бюджетної сфери (надбавок, доплат та премій стимулюючого характеру) в напрямі розробки прогресивних мотиваційних систем з конкретними і зрозумілими показниками та методикою їх розрахунку та нарахування [2, с. 94].

За результатами дослідження можливо стверджувати, що сучасний стан системи та рівня оплати праці державних службовців, особливо найнижчих категорій, зумовлює нагальну потребу в її вдосконаленні та приведенні відповідно до світових стандартів, урахуовуючи специфіку формування ринкових механізмів в Україні.

Оплата праці працівників бюджетних установ у сучасній економічній та політичній ситуації України є досить проблемною, оскільки немає чіткої системи оплати праці різних категорій працівників бюджетної сфери, а також спостерігається негативна тенденція у системі надбавок та доплат. Але, незважаючи на це, необхідно взяти всіх необхідних заходів щодо стабілізації даного питання, що стане запорукою ефективного функціонування апарату оплати праці працівників бюджетних установ та не зашкодить розвитку мотиваційного механізму серед бюджетних працівників.

Сучасна система оплати праці повинна мотивувати бюджетних працівників до творчої активності, прояву ділових і особистісних якостей, формувати адекватне сприйняття мотиваційних заходів. Потребує детальнішого дослідження система мотивації бюджетної сфери. Під час переходу до ринкових умов господарювання існуюча тарифно-посадова система суперечить вимогам ринку. Вона передбачає встановлення фіксованих тарифів і ставок. Як наслідок, відсутній зв'язок між результатами трудової діяльності й поставленим на ринок товаром чи послугою.

*Наук. керівн. Турінов А. В.*

**Література:** 1. Тонконог Т. Ю. Особливості системи оплати праці працівників бюджетної сфери та напрямки її удосконалення / Тонконог Т. Ю. // Вісник НБУ. – 2010. – № 6. – С. 48–56. 2. Покатаєва О. В. Шляхи вдосконалення системи оплати праці в бюджетних установах / Покатаєва О. В. // Актуальні проблеми економіки. – № 10. – С. 87–95. 3. Куцик В. І. Концептуальні засади реформування оплати праці в бюджетних установах [Електронний ресурс] / В. І. Куцик, Я. Медвідь. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/chem\\_biol/nvnltsu/18\\_5/169\\_Kucyk\\_18\\_5.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltsu/18_5/169_Kucyk_18_5.pdf). 4. Гаврюкова А. Г. Шляхи вдосконалення оплати праці в системі мотивації бюджетних установ / Гаврюкова А. Г. // Управління розвитком. – № 10. – 2012. – С. 75–77.

Магістр 1 року навчання  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ СКОРИНГОВОЇ КАРТИ ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ КЛАСУ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКА

*Анотація. Розглянуто сутність та особливості застосування скорингового методу для визначення класу кредитоспроможності та надійності позичальників комерційних банків. Визначено основні кількісні та якісні показники для побудови скорингових карт, переваги та недоліки даного методу.*

*Аннотация. Рассмотрены сущность и особенности применения скорингового метода для определения класса кредитоспособности и надежности заемщиков коммерческих банков. Определены основные количественные и качественные показатели для построения скоринговых карт, определены преимущества и недостатки данного метода.*

*Annotation. The essence and peculiarities of a scoring method application for determining the class of borrowers creditworthiness and reliability of commercial banks were studied. The main qualitative and quantitative indicators for constructing scoring cards, advantages and disadvantages of this method were determined.*

*Ключові слова: кредитування, кредитний портфель, скоринг, клас кредитоспроможності, банківський ризик.*

Обсяги наданих банками кредитів в останні роки мають тенденцію до зростання. Так, на 01.01.2013 р. їх сума становила 815 031 млн грн, що майже на 2 % більше, ніж у попередньому. Відповідно до офіційної статистики Національного банку України (НБУ), на сьогодні частка проблемних кредитів в активах банків становить 11,1 % від загальної суми виданих, однак експерти стверджують, що насправді відсоток проблемних кредитів у кредитних портфелях банків ще вищий – до 22 % – і має тенденцію до зростання [1]. Вирішення даної проблеми значною мірою залежить від якості оцінки кредитоспроможності потенційних позичальників. У зв'язку з цим удосконалення підходів до організації кредитних відносин банків із клієнтами є актуальною темою для дослідження.

Дослідженням цієї проблеми займалося чимало вчених-економістів, серед яких особливу увагу привертають праці Ю. Бугеля, В. Дишлевича, С. Дмитрова, Л. Гаряга та ін. [1 – 4]. Проте ще й досі залишається ряд питань, які потребують подальшого вдосконалення.

Метою даної статті є розробка скорингових карт, на підставі яких можна визначити клас кредитоспроможності та надійності позичальників банку. Об'єктом дослідження є діяльність комерційних банків у сфері кредитування. Предмет дослідження – інструменти управління кредитними ризиками банків.

Кредитоспроможність позичальника – це його здатність повністю і вчасно розраховуватися за своїми фінансовими зобов'язаннями, прогнозує його платоспроможність на найближчу перспективу.

Існує чимало методик аналізу фінансового стану клієнта та його надійності з точки зору вчасного повернення боргу. В Україні НБУ також розробляє для комерційних банків рекомендації щодо визначення фінансового стану і кредитоспроможності позичальників. Згідно з "Положенням про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями" від 25.01.2012 р. № 23 [5], критерії оцінки фінансового стану позичальника встановлюються кожним банком самостійно його внутрішніми положеннями щодо проведення активних операцій, у яких мають бути визначені ґрунтовні, технічно виважені критерії економічної оцінки фінансової діяльності позичальників. Методика проведення оцінки фінансового стану позичальника, яка розроблена банком, є невід'ємним додатком до внутрішньобанківського положення про кредитування [4].

Тим не менш на сьогодні вітчизняні комерційні банки не мають стабільної і дієвої методики визначення кредитоспроможності позичальників. У той же час західні банки широко практикують скорингові системи для визначення кредитоспроможності та прийняття рішення про надання йому позички.

Скоринг – це математична модель у вигляді зваженої суми певних характеристик, за допомогою якої на основі минулого досвіду банк намагається з'ясувати ймовірність того, що конкретний позичальник не поверне кредит [2, с. 55].



В основу скорингу покладено вивчення кредитних історій позичальників, які вже отримували позики у минулому, з метою їх класифікації та визначення характерних ознак надійних та безнадійних клієнтів щодо погашення кредитної заборгованості.

Уперше техніка кредитного скорингу була запропонована американським економістом Д. Дюраном у 1941 р. [3, с. 53]. Він виявив групу факторів, що дозволяють, на його думку, з достатньою достовірністю визначити ступінь кредитного ризику при отриманні споживчого кредиту. Кожна банківська установа самостійно обирає перелік найбільш вагомих факторів та присвоює їм відповідні коефіцієнти. Результатом реалізації методики є інтегральний показник, який порівнюється з певним числовим порогом, або лінією поділу, яка є лінією беззбитковості. Клієнтам з інтегральним показником вище цієї лінії видається кредит, клієнтам з показником нижче лінії беззбитковості – відмовляють у наданні позички. Все це виглядає дуже просто, однак складність полягає у визначенні, які характеристики варто включати в модель і які вагові коефіцієнти повинні їм відповідати.

Оцінка кредитоспроможності кредитоотримувача – юридичної особи включає два основних етапи: фінансовий аналіз (проводиться на основі системи фінансових показників) і якісний (нефінансовий) аналіз. Якісний аналіз включає вивчення ділової репутації потенційного позичальника – чесність, порядність, кваліфікацію керівництва, досвід роботи у відповідній галузі, плинність кадрів, своєчасність розрахунків за раніше отриманими кредитами – і його економічне оточення – основних ділових партнерів, конкурентоспроможність продукції, стійкість ринків збуту. Для цих цілей може використовуватися інформація, накопичена як самим банком, так і іншими банками, кредитними бюро.

Фінансовий аналіз, як правило, включає в себе розрахунок п'яти груп коефіцієнтів, а саме: ліквідності, ефективності та оборотності, фінансової стікості, рентабельності та забезпеченості власними коштами. Вибір показників визначається особливостями клієнтури банку, можливими причинами фінансових утруднень, кредитною політикою банку тощо [1].

При кредитуванні фізичних осіб також проводиться процедура оцінки їх кредитоспроможності, яка може здійснюватися на підставі рівня доходу позичальника, вивчення його кредитної історії, а також стандартизованої скорингової оцінки (особисті якості позичальника) [4].

Безпосередній розрахунок інтегрованої скорингової оцінки позичальників банку передбачає розробку скорингової карти. У карту включають усі основні кількісні та якісні показники, які визначають кредитоспроможність позичальників. Виходячи із викладеного, можна розробити типові скорингові карти для оцінки кредитоспроможності клієнтів банку фізичних (табл. 1) та юридичних осіб (табл. 2).

Таблиця 1

**Скорингова карта оцінки кредитоспроможності фізичних осіб**

Показник	Діапазон значень	Скорингова оцінка
Вік	до 35 років	7,60
	від 35 до 45 років	29,68
	від 45 і старше	35,87
Освіта	вища	29,82
	середня спеціальна	22,71
	середня	20,85
Чи перебуває в шлюбі	так	29,46
	ні	9,38
Наявність кредиту в минулому	так	40,55
	ні	13,91
Стаж роботи	до 1 року	15,00
	від 1 до 3 років	18,14
	від 3 до 6 років	19,85
	понад 6 років	23,74
Наявність автомобіля	так	51,69
	ні	15,93

Відповідно до отриманих інтегрованих показників, розрізняють п'ять класів кредитоспроможності, а саме [3, с. 224]:

Клас А (185 – 211) – фінансова діяльність дуже добра і дає змогу погашати основну суму кредиту та відсотків по ньому в установлені строки. До цього класу належать позичальники, стосовно яких немає жодних сумнівів щодо своєчасності та повноти погашення позики і відсотків за нею.





Клас Б (159 – 185) фінансова діяльність добра або дуже добра, але немає можливості підтримувати її на цьому рівні впродовж тривалого часу. До цього класу зараховують позичальників, до яких немає претензій, але передбачена реорганізація, зміна профілю діяльності, району роботи тощо або зовнішні чинники не дають можливості зарахувати їх до вищого класу.

Клас В (132 – 159) фінансова діяльність задовільна, проте спостерігається чітка тенденція до погіршення. До цього класу належать позичальники, якість джерел погашення позик яких більше не влаштовує банк унаслідок появи періодичної затримки погашення позики та відсотків за нею.

Таблиця 2

**Скорингова карта оцінки кредитоспроможності юридичних осіб**

Показник	Діапазон значень	Скорингова оцінка
Наявність аудиторського висновку	Негативний аудиторський висновок або його відсутність	7,60
	Частково негативний аудиторський висновок	25,68
	Позитивний аудиторський висновок	35,87
Фінансові результати діяльності підприємства	Прибуткова діяльність за останні 3 роки	29,82
	Прибукова діяльність за останній рік	20,85
	Збиткова діяльність за останній рік	15,48
	Збиткова діяльність за 3 останні роки	7,23
Надання гарантії, застави чи поручительства	Так	29,46
	Ні	9,38
Кредитна історія позичальника	Своєчасне повернення суми боргу та відсотків	40,55
	Наявність фактів несплати чи несвоєчасного повернення позик і відсотків	13,91
Період роботи на ринку	Менше 1 року	15,00
	Від 1 до 3 років	18,14
	Від 3 до 5 років	19,85
	Більше 5 років	23,74
Наявність бізнес-плану	Так	51,69
	Ні	15,93

Клас Г (106 – 132) – фінансова діяльність погана, спостерігається її чітка циклічність протягом коротких періодів часу. До цього класу відносять позичальників, які не можуть повернути повної суми позики в строк та на умовах, передбачених кредитним договором.

Клас Д (82 – 106) – фінансова діяльність свідчить про збитки і, очевидно, основна сума позики, на відстрочки за нею не можуть бути надані. До цього класу належать позичальники, подальше кредитування яких неприпустиме, а видані позики практично неможливо повернути на час проведення класифікації.

Проте, незважаючи на значні перспективи, використання та зручність, скорингові системи оцінки кредитоспроможності мають і недоліки. Можна виділити дві основні проблеми, що пов'язані з використанням скорингу. Перша стосується того, що для розробки моделі використовуються лише дані про клієнтів, яким надали кредит. Невідомо, як повів би себе клієнт, якому у кредит було відмовлено. Друга полягає в тому, що з часом змінюються люди і соціально-економічні умови, що впливають на їхню поведінку. Тому скорингові моделі повинні постійно коректуватись і вдосконалюватись на основі нової вибірки позичальників, що потребує додаткових матеріальних та грошових вкладень.

Отже, використання скорингових карт є досить перспективним та, як свідчить зарубіжна практика, ефективним методом оцінки кредитоспроможності позичальників. Це дозволить банкам знизити ризик неповернення виданих кредитів та відсотків по ним, а отже позитивно відобразиться на його фінансових результатах та сумі прибутку. Проте, застосування цього методу вимагає значних капіталовкладень та налаштування міжбанківської комунікації, аби постійно поповнювати та оновлювати кредитні історії позичальників.



Напрямами подальшого дослідження є визначення переваг та недоліків упровадження автоматизованих скорингових систем у роботу комерційного банку.

Наук. керівн. Кудіна О. М.

**Література:** 1. Дишлевич В. Л. Переваги та недоліки скорингу як експертного методу оцінювання кредитного ризику банку при споживчому кредитуванні [Електронний ресурс] / В. Л. Дишлевич. – Режим доступу : <http://www.rusnauka.com>. 2. Бугель Ю. Основні шляхи вдосконалення сучасних методів оцінки кредитоспроможності позичальника / Ю. Бугель // Банківська справа. – 2007. – № 4. – С. 54–60. 3. Дмитров С. О. Фінансовий моніторинг в банку : навч. посібн. / С. О. Дмитров. – Суми : ВТБ Університетська книга. – 2008. – 326 с. 4. Гаряга Л. О. Моніторинг кредитного ризику з використанням інтегрального показника [Електронний ресурс] / Л. О. Гаряга. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua>. 5. Про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями : положення від 25.01.2012 р. № 23 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

---

**Бараннік Ю. А.**

УДК 657.6:336.717.061

Магістр 1 року навчання  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **АУДИТ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ**

*Анотація. Визначено поняття аудиту кредитних операцій комерційного банку. Розглянуто сутність кредитних операцій банку, обґрунтовано основні етапи здійснення аудиту кредитних операцій комерційного банку та запропоновано шляхи їх удосконалення.*

*Аннотация. Определено понятие аудита кредитных операций коммерческого банка. Рассмотрена сущность кредитных операций банка, обоснованы основные этапы осуществления аудита кредитных операций коммерческого банка и предложены пути их совершенствования.*

*Annotation. The concept of credit operations audit in commercial banks is defined. The essence of credit operations of banks is considered, the basic stages of realization of credit operations audit in commercial banks are grounded and the ways of their perfection were offered.*

*Ключові слова: кредитні операції банку, аудит кредитних операцій банку, етапи організації внутрішнього аудиту.*

Світовий досвід розвитку ринкових економічних відносин свідчить про значну увагу науковців та практиків до поглиблення розуміння місця й ролі в цих відносинах системи внутрішнього контролю, вагомою складовою якої є внутрішній аудит. Згідно з вимогами центральних банків більшості європейських держав, створення служб внутрішнього аудиту для фінансово-кредитних установ є обов'язковим. Організація внутрішньобанківського контролю завжди залишається актуальним питанням для менеджменту банку на всіх рівнях управління.

Питанням банківського аудиту кредитних операцій банку присвятили свої роботи багато зарубіжних вчених і практиків [1; 2]. Вітчизняних же публікацій і наукових праць у галузі аудиту банків, і тим більше аудиту кредитних операцій комерційних банків, досить обмежена кількість. Проте серед українських вчених, що зробили найбільший вклад у вирішення даної проблеми, можна виокремити: Н. Литвина, О. Васюренка, І. Белова та ін. [3 – 5]. Узагальнення опублікованих з досліджуваної проблематики робіт дає підстави стверджувати, що питання економічного понятійного апарату стосовно аудиту кредитних операцій банку недостатньо розроблені.

Метою дослідження є теоретичне обґрунтування та узагальнення особливостей аудиту кредитних операцій комерційного банку.

У рамках поставленої мети визначено такі завдання: розглянути визначення поняття аудиту кредитних операцій комерційного банку; обґрунтувати основні етапи здійснення аудиту кредитних операцій банку та запропонувати шляхи їх удосконалення.

Об'єкт дослідження – аудит кредитних операцій комерційного банку.

Предмет дослідження – кредитні операції банку.

---

© Бараннік Ю. А., 2013



Кредитні операції комерційних банків є важливим формоутворюючим елементом структури доходів та видатків балансу і становлять близько 60 % усіх операцій банку. Виходячи з цього, кредитні операції, як об'єкт аудиту, потребують уваги з боку аудиторських операцій. Адже чітке розмежування аудитором характеру кредитних операцій, які здійснюються комерційним банком, є чи не вирішальним фактором у процесі формування думки аудитора про фінансово-кредитну діяльність комерційного банку в цілому.

У спеціальній економічній літературі під кредитними операціями банку розуміють активні банківські операції, пов'язані з наданням кредиту або наданням зобов'язань (гарантії, поручительства, авалю), які у разі їхнього виконання приведуть до фактичної передачі засобів на кредитній основі [3].

Таким чином, пропонується під аудитом кредитних операцій комерційного банку розуміти перевірку даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності стосовно здійснених активних банківських операцій, пов'язаних із наданням кредиту або наданням зобов'язань (гарантії, поручництва, авалю), з метою зниження кредитних ризиків банківської установи та висловлення незалежної думки аудитора про достовірність показників фінансової звітності, обліку банку, а також про відповідність здійснених активних операцій діючому банківському законодавству та внутрішнім положенням банку.

Організація внутрішнього аудиту передбачає його здійснення у певній послідовності, за етапами:

планування аудиту – необхідно зосередитись на таких аспектах, як: мета діяльності об'єкта, видах наданих послуг кредитного характеру; вибір специфічних видів діяльності, враховуючи межі кредитного ризику, стурбованість керівництва результатами роботи того чи іншого підрозділу банку; внутрішньому контролю кредитних операцій; визначення ресурсних вимог, необхідних для виконання запланованих завдань. Ознайомлення із зазначеною інформацією дає можливість аудиту розробити відповідну програму аудиторської перевірки;

збір інформації та її аналіз – проводиться шляхом опитування керівництва та персоналу, вивчення документації, огляд діяльності підрозділу, аналіз даних та звітів, перевірки окремих рахунків. Матеріали узагальнюються внутрішнім аудитором за результатами попереднього ознайомлення з об'єктом аудиту;

оцінювання робочої документації – на підставі національних стандартів аудиту, формуються судження та висновки. Даний етап забезпечує аудиторів першими відомостями та визначає напрям подальшої аудиторської роботи;

верифікація – дає можливість пересвідчитись у справедливості попередньої оцінки, яка базується на тестуванні операцій, підтвердженні даних, анафазі та порівнянні, аналізі причин, які призвели до появи недоліків у роботі комерційного банку;

підготовка та надання висновків та пропозицій – аудитор готує аудиторський висновок, в якому дає інформацію про виявлені під час перевірки найбільш важливі проблеми, ефективність системи контролю та надає рекомендації для покращення і підвищення якості системи внутрішнього контролю.

Для правильності проведення аудиту аудиторів слід звернути особливу увагу на: відповідності кредитних договорів, підтвердженні повноважень осіб, нарахуванні відсотків за кредит та своєчасності їх погашення, класифікації кредитів за рівнем кредитного ризику, правомірності та своєчасності використання резервів.

Оцінюючи практику видачі кредиту, особливу увагу слід звернути на недостатній поточний і подальший контроль за цільовим використанням кредиту. Тому необхідна стандартизація відповідних документів, що враховує призначення кожного з них. Призначення позики повинно бути сформульовано конкретно. Це дозволить розкрити зв'язок потреби в коштах з кругообігом і оборотом фондів клієнтів, з'ясувати конкретну сферу вкладення грошових коштів, визначити джерело погашення позики, уточнити кінцеву мету для клієнта і банку вкладення коштів в проект, що кредитується.

Необхідність розвитку та вдосконалення підходів, методики внутрішнього аудиту як вагомої складової системи внутрішнього контролю банку обумовлена потребами зниження ризиків у банківській діяльності. Опрацювання процедур внутрішнього аудиту спрямоване на розуміння керівництвом та працівниками банку їх необхідності як послуги, яка поки що використовується не повною мірою через неоднозначне тлумачення об'єктів внутрішнього аудиту у банках.

Таким чином, при здійсненні аудиту кредитних операцій комерційного банку застосовується послідовний підхід. Аудиторська перевірка кредитних операцій банку, як правило, має вибірковий характер. Вибірка проводиться з урахуванням: кількості кредитних договорів за період, обсягів кредитування за окремими категоріями позичальників, кількості задіяних кредитних рахунків, процентних ставок на кредити, ступеня ризику та рівня забезпеченості кредитів. Служба внутрішнього аудиту має бути незалежною в своїй діяльності та забезпечувати ефективне здійснення перевірки кредитних операцій, оскільки аудитом охоплюються всі етапи процесу кредитування, що сприяє оптимізації здійснення даного виду активних операцій.

На ранніх етапах становлення вітчизняної банківської системи були відсутні комплексні наукові дослідження з проблеми аудиту кредитних операцій комерційного банку, що призвело до



невизначеності в понятійному апараті. Тому виникає необхідність у подальших теоретичних розробках з удосконалення як понятійного апарату, так і методики здійснення аудиторської перевірки кредитних операцій у комерційному банку.

Наук. керівн. Турінов А. В.

**Література.** 1. Адамс Р. Основы аудита / Р. Адамс ; пер. с англ. М. В. Ольхова. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 376 с. 2. Додж К. Банковский аудит / К. Додж ; пер. с англ. Я. В. Соколова. – М. : Гелиос, 2002. – 355 с. 3. Литвин Н. Б. Фінансовий облік у банках (у контексті МСФЗ) : підручник / Н. Б. Литвин. – К. : Хай & Тек Прес, 2010. – 608 с. 4. Васюренко О. В. Облік і аудит у банках : навч. посібн. / О. В. Васюренко. – К. : Знання, 2008. – 325 с. 5. Організація контролю в банку: навч. посібн. / укл. І. В. Белова. – Суми : Університетська книга, 2009. – 302 с. 6. Сайт НБУ. Статистичні дані. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>. 7. Кіреєв О. І. Внутрішній аудит у комерційному банку : навч. посібн. / О. І. Кіреєв, Н. П. Шульга, О. С. Полетаєв. – К. : КНТЕУ, 2009. – 295 с. 8. Коваль Л. С. Методичні підходи до визначення об'єктів контролю в системі банківського менеджменту / Л. С. Коваль, І. В. Окоркова // Вісник ДонДУЕТ. – 2010. – № 8. – С. 205–211.

---

**Дудніченко О. В.**

УДК 336.761(477)

Магістр 1 року навчання  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **РОЗРОБКА ПРОПОЗИЦІЙ ЩОДО ВДОСКОНАЛЕННЯ РОЗВИТКУ РИНКУ ДЕРИВАТИВІВ УКРАЇНИ**

*Анотація. Розглянуто основні види деривативів – похідних фінансових інструментів: форварди, ф'ючерси, опціони та свопи, їх складові. Розроблено пропозиції щодо вдосконалення та розвитку ринку похідних фінансових інструментів в Україні.*

*Аннотация. Рассмотрены основные виды деривативов – производных финансовых инструментов: форварды, фьючерсы, опционы и свопы, их составляющие. Разработаны предложения относительно усовершенствования и развития рынка производных финансовых инструментов в Украине.*

*Annotation. This article describes the main types of derivatives, i.e. financial instruments such as forwards, futures, options and swaps, and their components. The suggestions for improvement and development of the derivatives market in Ukraine were developed.*

*Ключові слова: дериватив, форвард, ф'ючерс, опціон, своп.*

Глобалізація фінансів і фінансового ринку сприяла структурним змінам, що виникли в національних і міжнародних фінансових системах протягом останніх двох десятиріч. Як наслідок, фінансовий ринок став мінливішим і більш непередбачуваним (постійні коливання курсів валют, котирувань цінних паперів і процентних ставок за кредитами), що дало поштовх до розвитку складних фінансових інструментів, зокрема фінансових деривативів.

Проблемам використання похідних фінансових інструментів присвячені наукові розробки вітчизняних і зарубіжних вчених: Міщенко В. І., Примостки Л. О., Піскулова Д. Ю., Тупіциної А. В., Фельдмана А. Б., М. Живковича та ін. [1 – 4].

Метою дослідження є аналіз існуючих похідних фінансових інструментів на ринку України та розробка основних напрямів удосконалення та розвитку ринку похідних фінансових інструментів в Україні.

Об'єктом дослідження є існуючі похідні фінансові інструменти на ринку України.

Предметом дослідження є розробка пропозицій щодо вдосконалення розвитку ринку деривативів України.

Деривативи (похідні фінансові інструменти) мають дві складові, які відрізняють їх від звичайних продуктів:

1. Вони не потребують первісних інвестицій або потребують їх у досить обмежених обсягах, на відміну від інвестицій у звичайні продукти, які мають аналогічні характеристики.

---

© Дудніченко О. В., 2013

2. Ціна (справедлива вартість) цих продуктів змінюється залежно від зміни вартості базових продуктів – цінних паперів та інших ринкових факторів.

Обов'язковою характеристикою деривативів є те, що вони всі без винятку мають чітко встановлений термін дії, до настання якого обов'язково мають бути погашені. У цьому вони схожі на боргові інструменти, однак відрізняються від безстрокових пайових інструментів.

На практиці виокремлюють такі види деривативів: форварди, ф'ючерси, опціони, свопи.

Крім того, у межах кожного виду можуть існувати варіації, здебільшого у вигляді комбінацій з іншими видами деривативів.

Найпростіший похідний фінансовий інструмент – форвард. Його сутність полягає у фіксації умов угоди у визначений момент часу та відкладанні остаточного розрахунку за угодою на певний термін. Форвардні угоди не можуть існувати без базових активів, оскільки саме базові активи є предметами купівлі-продажу. Форвардні контракти укладаються за ціною, яка може відрізнятися від поточної ціни базового активу. Різниця між поточним та форвардним курсом становить форвардну премію чи дисконт [1].

Фактично форвардна угода – це звичайна угода купівлі-продажу цінного паперу, лише з відстрочкою її виконання. Основними характеристиками форварду є те, що умови угоди незмінні, однак будь-яка зі сторін угоди може продати її (шляхом переуступки права вимоги до іншої сторони) третій особі до моменту виконання угоди.

Необхідність використання форвардних угод була обумовлена пошуком захисту від ризику зміни вартості базового активу. Укладаючи угоду сьогодні, сторони фіксують для себе майбутню вартість базового активу, причому така фіксація є взаємовигідною, оскільки сторони виходять із різних очікувань щодо динаміки курсу (вартості) базового інструменту.

Хоча форвардні угоди допускають можливість переуступки права вимоги третій стороні, однак на практиці це відбувається вкрай рідко через те, що обсяг операції та її умови, зокрема щодо строку розрахунку, обрані таким чином, що задовольняють конкретні сторони угоди, але можуть не влаштувати третю сторону [2].

Ф'ючерсні угоди були створені саме для ліквідації основного недоліку форвардних угод – їх специфічності для конкретних сторін. За економічною сутністю ф'ючерси тотожні форвардам. Відмінність між ними полягає в тому, що ф'ючерси є стандартизованим інструментом. Зазвичай, виконання ф'ючерсних контрактів здійснюється не тими учасниками, які ці угоди уклали. Певна особа може стати учасником ф'ючерсної угоди в будь-який час шляхом укладання договору переуступки прав (купівлі-продажу) із попереднім учасником.

З точки зору організації роботи з ф'ючерсами вони суттєво відрізняються від форвардів. Оскільки всі контракти реалізуються через біржу та з використанням розрахункової (клірингової) палати біржі, то замість форвардного покриття учасники контракту мають підтримувати початкову маржу.

Залежно від динаміки зміни вартості базового активу та, відповідно, ціни (курсу) похідного інструменту учасник ф'ючерсної угоди отримуватиме чи то варіаційну, чи то додаткову маржу.

На відміну від форвардів та ф'ючерсів, які є обов'язковими для виконання обома сторонами угоди, опціонні контракти мають асиметричну зобов'язаність: одна сторона угоди (власник опціону) має право вирішувати, виконувати угоду чи ні, а друга сторона (продавець опціону) бере на себе зобов'язання виконати волю власника опціону. Залежно від того, продається чи купується базовий актив, опціони поділяють на опціони "пут" та опціони "кол".

Опціон "пут" – це угода, яка надає одній стороні право, але не зобов'язання, продавати певний актив на визначених умовах або протягом певного періоду часу (американський опціон), або у призначену наперед дату (європейський опціон), та встановлює безумовне зобов'язання іншої сторони угоди викупити цей актив, у разі якщо перша сторона виявить бажання його продати. Відповідно опціон "кол" – це угода, яка надає одній стороні право купити певний актив із тими самими застереженнями, які існують щодо опціонів загалом (умови, терміни тощо) [3].

Свопом називають похідний фінансовий інструмент, за яким відбувається обмін двома різними базовими активами або протягом певного періоду часу (процентний своп), або на певний період часу із подальшим зворотним обміном (валютний своп).

Процентний своп – це угода між двома сторонами про зустрічний обмін упродовж певного періоду часу з обумовленою періодичністю потоками грошових коштів, які розраховуються від однієї узгодженої величини ("умовної суми"), але за різними ставками чи базами розрахунку.

Валютний своп – це угода між двома сторонами про тимчасовий обмін двома валютами з подальшим зворотним обміном у заздалегідь визначений час та за певним курсом. Особливістю валютного свопу є те, що фактично він складається із двох угод – спот-угоди (обмін валютою зараз) та форвард-угоди (зворотний обмін у майбутньому) [4].

Похідні фінансові інструменти можуть успішно використовуватися для управління ризиками банку, оскільки їм властиві унікальні характеристики:

самостійно без поєднання з базовим активом вони можуть нести для банку кілька ризиків одночасно, а відтак приносити банку дохід як винагороду за прийняття такого ризику. Наприклад, форвардам на фондовому ринку властивий як кредитний ризик (у вигляді можливості не поставки базового активу контрагентом), так і ризик ринковий (у вигляді зміни справедливої вартості базового активу);

структура відносин за деякими похідними фінансовими інструментами (зокрема, опціонами) дає змогу одночасно уникати небажаного ризику та отримувати дохід від тієї частини ризику, яку банк готовий на себе прийняти;



комбінація базового активу та похідного фінансового інструменту може сприяти хеджуванню ризиків, тобто взаємній компенсації вигоди та ризику внаслідок настання певних подій – зміни курсів цінних паперів процентних ставок тощо.

В Україні для розвитку ринку похідних фінансових інструментів необхідно на законодавчому рівні, спираючись на міжнародні стандарти та нормативні акти, чітко визначити місце похідних на фінансовому ринку, їх економічне значення, інфраструктуру ринку, систему обліку й оподаткування операцій із деривативами. Підвищення ефективності функціонування ринку похідних інструментів неможливе без чіткого визначення основних напрямів його вдосконалення та подальшого розвитку.

Для цього необхідно запровадити такі форми та методи його регулювання, які б значно підвищили рівень захисту прав інвесторів, забезпечили збереження інтересів суспільства та держави.

На думку автора, основними напрямками вдосконалення розвитку ринку деривативів є:

1) запровадження політики державного регулювання операцій із деривативами;  
2) удосконалення нормативної бази, яка б відповідала загальноприйнятим стандартам діяльності строкового валютного ринку, зокрема, ліквідація наявних колізій у визначенні термінів і положень;

3) удосконалення системи оподаткування операцій із деривативами;

4) подальший розвиток бірж та інших інфраструктурних установ (клірингових установ, рейтингових агентств тощо), які необхідні для здійснення операцій з валютними деривативами;

5) підвищення рівня кваліфікації персоналу банків щодо використання деривативів;

6) поступове усунення прямої заборони для суб'єктів валютного ринку на проведення операцій з валютними деривативами, запровадження гнучкого курсу гривні.

Таким чином, для подальшого розвитку ринку деривативів необхідно всебічно та глибоко проаналізувати уроки світової кризи фінансової системи та існуючі в Україні проблеми та недоліки розвитку похідних фінансових інструментів і максимально враховувати їх при подальшій розбудові ринку похідних інструментів України. Отже, широке запровадження деривативів в Україні стане можливим у середньостроковій перспективі після вирішення всіх проблем та при забезпеченні відповідних умов розвитку валютного, фондового ринків та економіки України в цілому.

Незважаючи на досить песимістичну позицію деяких експертів фондового ринку стосовно розвитку національного ринку похідних фінансових інструментів, можна стверджувати, що в середньостроковій перспективі деривативи мають в Україні потужні можливості, оскільки їх розвиток приводить до підвищення ефективності та ліквідності фінансового ринку, зростання кількості можливих інвестиційних стратегій на ринку, зниження собівартості фінансових трансакцій.

*Наук. керівн. Турінов А. В.*

**Література:** 1. Пискулов Д. Ю. Хеджирование валютных рисков [Текст] / Д. Ю. Пискулов, А. В. Тупицына // Международные банковские операции. – 2008. – № 4. – С. 77–79. 2. Примостка Л. Роль і функції строкового ринку в економічній системі [Текст] / Л. Примостка, О. Береславська // Вісник НБУ. – 2008. – № 8. – С. 16–17. 3. Ющенко В. А. Управління валютними ризиками [Текст] / В. А. Ющенко, В. І. Міщенко. – К. : Знання, 2008. 4. Фельдман А. Б. Производные финансовые и товарные инструменты : учебник / А. Б. Фельдман. – М. : Финансы и статистика, 2009. – 304 с.

---

**Чуйко Д. О.**

УДК 336.713:336.763

Магістр 1 року навчання  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **УПРАВЛІННЯ ПОРТФЕЛЕМ ЦІННИХ ПАПЕРІВ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ**

*Анотація. Розглянуто проблеми управління портфелем цінних паперів комерційного банку. Подано визначення банківського портфеля цінних паперів. Запропоновано етапи управління інвестиційним портфелем, які враховують особливості діяльності комерційного банку та вимоги чинного законодавства.*

*Анотация. Рассмотрены проблемы управления портфелем ценных бумаг коммерческого банка. Дано определение банковского портфеля ценных бумаг. Предложены этапы управления инвестиционным портфелем, которые учитывают особенности деятельности коммерческого банка и требования действующего законодательства.*

---

© Чуйко Д. О., 2013

*Annotation. The problems of portfolio management in commercial banks are discussed. The definition of bank's portfolio securities has been given. The stages of portfolio management that take into account the peculiarities of commercial banks' activity and the requirements of applicable law have been offered.*

*Ключові слова: інвестиційна діяльність, банківський портфель цінних паперів, управління портфелем, регулятивний капітал, резерв під операції з цінними паперами, доходність цінних паперів, ризик портфеля.*

Подальший розвиток ринку цінних паперів і одного з суб'єктів цього ринку – комерційних банків – є необхідною умовою вирішення проблеми фінансових ресурсів для України. Шлях України в напрямі до ринкової економіки також свідчить про актуальність створення необхідних умов для становлення та функціонування ринку цінних паперів, який сприяє руху капіталу. Комерційні банки є одними з найстаріших фінансових інститутів, що акумулюють значний обсяг вільних коштів і сприяють їхньому перерозподілу в економіці.

Численні наукові дослідження у сфері інвестиційної діяльності банків підтверджують надзвичайну актуальність обраного напрямку. У працях видатних науковців – Е. Медведєвої, Мельниченко К. О., В. Полозової, Д. Циганюк, С. Черничинець, В. Шарпа та багатьох інших – розглядаються особливості процесу управління портфелем цінних паперів.

Метою дослідження є визначення поняття та сутності стратегії процесу управління банківським портфелем цінних паперів.

Завданням дослідження є розгляд необхідності управління портфелем цінних паперів, запропонування етапів управління портфелем цінних паперів.

Об'єктом дослідження є інвестиційна діяльність та управління портфелем цінних паперів комерційного банку.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні засади управління портфелем цінних паперів комерційного банку.

Відродження вітчизняної економіки та подолання наслідків фінансово-економічної кризи неможливе без активізації інвестиційних процесів. Саме банкам у сучасних умовах відводиться важлива роль у цьому процесі. Одним із напрямів інвестиційної діяльності банків є інвестиційна діяльність банків на ринку цінних паперів, яка здійснюється через купівлю цінних паперів та формування портфеля цінних паперів. Зменшення частки вкладів у цінні папери та зростання обсягів кредитування є одним із факторів, що здійснюють негативний вплив на діяльність вітчизняних банківських структур. З цієї причини українські банки не мають можливості повною мірою використовувати операції з цінними паперами, що призводить до зменшення рентабельності капіталу та безпосередньо впливає на активи банків [1].

Інвестиційний портфель визначається як сукупність цінних паперів різного виду, різного терміну дії і різної ліквідності, що управляється як єдине ціле. Мета формування портфеля – поліпшити умови інвестування, досягти нової інвестиційної якості із заданими характеристиками [2].

У процесі інвестування банківська установа одночасно виступає як кредитором, так і інвестором коштів у цінні папери. Прагнення отримати прибуток за умови забезпечення ліквідності банку визначає інвестиційну політику банківської установи. За умови стабільності фінансово-економічної ситуації в країні розмір прибутку банківської установи від роботи з цінними паперами посідає друге місце після доходів від кредитів. Для ефективної роботи з цінними паперами необхідна фінансово-економічна стабільність, удосконалення кредитної системи, існування різних форм власності у сфері виробництва та надання послуг, а також організованого ринку цінних паперів. Крім того, слід відзначити необхідність надійної законодавчої бази, а також потребу у високих професійних та моральних якостях усіх учасників ринку цінних паперів.

Інвестиційна діяльність комерційних банків дещо обмежена нормативними актами Національного банку України, тому його вимоги не можуть не братися до уваги під час управління банківським портфелем цінних паперів. Саме тому, на думку автора, процес управління портфелем цінних паперів комерційного банку повинен ураховувати особливості його діяльності та включати такі етапи:

визначення відповідності інвестиції нормативним показникам комерційного банку. Під час управління портфелем цінних паперів комерційного банку насамперед мають враховуватися всі вимоги, які встановлюються Національним банком України до інвестиційної діяльності банків з метою забезпечення контролю за його прямими інвестиціями та обмеження інвестиційного ризику. Так, банки мають право здійснювати інвестиції у статутні фонди й акції інших юридичних осіб лише на підставі письмового дозволу Національного банку України у: фінансову установу в обсязі більше 1 відсотка статутного капіталу банку; юридичну особу в обсязі 20 і більше відсотків її статутного капіталу та/або голосів (крім інвестицій у фінансову установу в обсязі менше 1 відсотка статутного капіталу банку). Банк, регулятивний капітал якого становить 120 млн гривень і більше, має право здійснити інвестицію без письмового дозволу, якщо: інвестиція у фінансову установу становить у сукупності не більше, ніж 1 відсоток статутного капіталу банку; інвестиція здійснюється до статутного капіталу бюро кредитних історій, що має ліцензію національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. З метою обмеження кредитного ризику, що виникає внаслідок невиконання окремими контрагентами своїх зобов'язань, банки зобов'язані дотримуватися нормативу максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента, який не повинен перевищувати 25 % регулятивного капіталу банку [3].

Слід розглянути віднесення цінного папера до одного із портфелів банку. При здійсненні банками України операцій з цінними паперами виникає необхідність їх відображення в бухгалтерському



обліку. Залежно від мети придбання, характеристики цінного папера, можливості їх оцінювання за справедливою вартістю і строків зберігання в портфелі банку цінні папери підрозділяють на чотири види [3]:

цінні папери в торговому портфелі, які придбані з метою перепродажу й отримання прибутку від короткотермінових коливань їх ринкової ціни;

цінні папери в портфелі банку на продаж, які придбані з наміром утримувати їх до дати погашення;

цінні папери в портфелі банку до погашення, які банк має намір продати, але які не входять у торговий портфель банку;

інвестиції в асоційовані та дочірні компанії, до яких належать акції й інші цінні папери з нефіксованим прибутком емітентів.

Визначення впливу інвестиції на регулятивний капітал банку. Здійснюючи інвестиції в цінні папери, комерційний банк має проаналізувати вплив такої операції на регулятивний капітал банку. Банки з метою визначення реального розміру регулятивного капіталу з урахуванням ризиків у своїй діяльності зобов'язані постійно оцінювати якість усіх своїх активів і позабалансових зобов'язань. Розмір регулятивного капіталу банку зменшується на [3]:

балансову вартість акцій та інших цінних паперів з нефіксованим прибутком, що випущені банками, у торговому портфелі банку та у портфелі банку на продаж;

балансову вартість інвестицій в асоційовані та дочірні компанії, а також балансову вартість вкладень у капітал інших установ у розмірі 10 і більше відсотків їх статутного капіталу;

балансову вартість акцій (паїв) власної емісії, що прийняті в забезпечення наданих банком кредитів (інших вкладень);

суму перевищення загальної суми операцій, що здійснені щодо одного контрагента, над установленим нормативним значенням нормативу максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (Н7);

суму перевищення загальної суми операцій, що здійснені щодо однієї пов'язаної особи (далі – інсайдер), над установленим нормативним значенням нормативу максимального розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру (Н9);

суму операцій, що здійснені з інсайдерами на сприятливіших за звичайні умовах (у тому числі за угодами, які передбачають нарахування відсотків і комісійних за надані послуги, які менші, ніж звичайні);

балансову вартість вкладень в інші банки на умовах субординованого боргу;

балансову вартість позалістингових цінних паперів у торговому портфелі банку (крім цінних паперів, емітованих центральними органами виконавчої влади, Національним банком та Державною іпотечною установою);

балансову вартість цінних паперів, що не перебувають в обігу на фондових біржах (у тому числі, торгівля яких на фондових біржах заборонена законодавством України), у торговому портфелі банку;

балансову вартість цінних паперів недиверсифікованих інвестиційних фондів.

Визначення показників дохідності, ризику та ліквідності цінного папера. У процесі управління портфелем цінних паперів комерційного банку необхідно не лише проаналізувати такі основні характеристики, як очікувана дохідність портфеля, рівень сукупного портфельного ризику та ліквідність, яка залежить від ліквідності фондового ринку в цілому та означає можливість швидкого обміну цінного папера на еквівалентні йому грошові кошти, але й визначити вплив банківських інвестицій у цінні папери на основні нормативні показники діяльності банку, регулятивний капітал банку, суму резерву, що підлягатиме формуванню тощо.

Визначення суми резерву, що підлягатиме формуванню комерційним банком за інвестицією в цінні папери. Для забезпечення стабільності роботи банків на інвестиційному ринку та формування резерву на відшкодування можливих збитків банків від операцій із цінними паперами в достатніх обсягах Правління Національного банку України затвердило Положення [4], відповідно до якого резервуванню підлягають усі групи цінних паперів, що знаходяться в портфелі банку на продаж понад 15 робочих днів, або в портфелі на інвестиції понад 30 робочих днів. Резерви не формуються для цінних паперів у торговому портфелі, для цінних паперів, що обліковуються за справедливою вартістю в портфелі на продаж, для інвестицій у дочірні компанії.

Потрібно розглянути оцінку ефективності сформованого портфеля. Як правило, оцінка ефективності сформованого портфеля здійснюється за допомогою відносних показників, які одночасно враховують і дохідність, і ризик портфеля.

У портфельній теорії управління існує декілька коефіцієнтів, що характеризують ефективність, які в цілому мають однакову структуру та розраховуються як відношення різниці між дохідністю портфеля і ставкою без ризику та показником, що відображає міру ризику портфеля. Оскільки на практиці використовуються як міра ризику різні показники – дисперсія, стандартне відхилення, суми сформованого резерву на відшкодування можливих збитків від операцій із цінними паперами то існують і різні коефіцієнти, що характеризують ефективність. Отже, комерційним банкам при оцінюванні ефективності управління портфелем цінних паперів необхідно використовувати певну систему аналітичних показників, яка б дала змогу комплексно визначити ефективність управління фондовим портфелем.

Таким чином, можна сказати, що управління банківським портфелем цінних паперів є складним, багатоетапним та безперервним процесом, що здійснюється у декілька послідовних етапів, пов'язуючи мету та завдання інвестиційної діяльності банків, з визначенням оптимального обсягу та структури цінних паперів залежно від їх прибутковості, рівня ліквідності і фінансового ризику.



Дане дослідження не є завершеним, а потребує подальшого розгляду для більш істотного теоретичного, методичного та практичного забезпечення управління портфелем цінних паперів комерційного банку.

Наук. керівн. Турінов А. В.

**Література:** 1. Куц О. О. Організаційний механізм управління портфелем цінних паперів банку [Електронний ресурс] / О. О. Куц. – Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/Uproz/2011\\_5/u1105kus.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Uproz/2011_5/u1105kus.pdf). 2. Андрейків Т. Я. Стратегії формування й управління портфелем цінних паперів банку в умовах фінансової нестабільності [Електронний ресурс] / Т. Я. Андрейків. – Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_gum/VUbsNbU/2009\\_3/VUBSNBU6\\_p81-p84.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/VUbsNbU/2009_3/VUBSNBU6_p81-p84.pdf). 3. Інструкція з бухгалтерського обліку операцій з цінними паперами в банках України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://search.ligazakon.ua>. 4. Положення про порядок формування резерву під операції банків України з цінними паперами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://search.ligazakon.ua/1\\_doc2.nsf/link1/RE13456.html](http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/RE13456.html).

УДК 005.955(1-87)

**Лазненко О. В.**

Магістр 1 року навчання  
факультету економіки і права ХНЕУ

## **ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО МЕХАНІЗМУ СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ НА ОСНОВІ СВІТОВОГО ДОСВІДУ**

*Анотація. Розкрито сутність поняття стимулювання, розглянуто особливості його формування, проаналізовано зарубіжний досвід організації стимулювання персоналу на базі розвинутих країн світу, що дає можливість переглянути та вдосконалити механізм стимулювання вітчизняним підприємствам.*

*Аннотация. Определена сущность понятия стимулирования, рассмотрены особенности его формирования, проанализирован зарубежный опыт организации стимулирования персонала на основе развитых стран мира, что дает возможность пересмотреть и усовершенствовать механизм стимулирования для отечественных предприятий.*

*Annotation. The author defines the essence of the concept of incentives considering the features of its formation, and analyzes the foreign experience of organizing staff stimulation on the basis of the developed countries of the world, that gives domestic enterprises an opportunity to revise and improve the existing incentive mechanism.*

*Ключові слова: стимулювання, система стимулювання, мотивація, винагорода, результативність праці, гнучка система оплати праці.*

Одне з найважливіших питань, яке постає перед управлінцем, є питання підвищення продуктивності праці, що виступає наслідком ефективної діяльності підприємства. Для досягнення успіху в діяльності, підприємству необхідно розробити ефективну систему стимулювання персоналу, тому що вона є інструментом підвищення продуктивності праці та покращує соціально-психологічний клімат в організації. На даний момент в нашій країні спостерігається криза праці, тобто праця перестала бути для робітників сенсом життя, а перетворилася на засіб виживання. У таких умовах неможливий високий рівень продуктивності праці та його ефективність. Виходячи з цього, для управлінця дуже важливо сформувати не тільки продуктивне матеріальне стимулювання, але й звернути увагу на те, в яких умовах діяльність персоналу найбільш ефективна, створити сприятливий соціально-психологічний клімат, тобто керуючі органи повинні сформувати ефективне як матеріальне, так і моральне стимулювання.

Отже, потрібно визначити, що представляє поняття стимулювання. Були розглянуті різні точки зору з приводу даного поняття, наприклад, відомий американський науковець Річард Л. Дафт стимулювання розглядає як сили, що існують усередині людини або поза нею і які викликають у ній ентузіазм і завзятість за виконання певних дій.



Не менш відомий спеціаліст у галузі менеджменту Майкл Мескон розглядає стимул як процес спонукання себе й інших до діяльності для досягнення особистих цілей або цілей організації [1].

Російський фахівець у галузі менеджменту Кібанов А. Я. розглядає стимулювання як внутрішній процес свідомого вибору людиною того чи іншого типу поведінки, що визначається комплексним впливом зовнішніх (стимули) і внутрішніх (мотиви) чинників [1].

Вітчизняні науковці визначають стимулювання праці, перш за все, як спонукання, елемент трудової мотивації, яке впливає на поведінку людини у сфері праці [1].

З огляду на це, автор вважає, що стимулювання – це свідоме активування дій людини, її потенціалу, що спрямоване на задоволення найбажаніших потреб, також це процес спонукання працівників до діяльності для досягнення цілей організації.

Під час розроблення та подальшого вдосконалення механізму стимулювання роботодавців і найманих працівників з метою посилення їх матеріальної та моральної зацікавленості в професійному навчанні, цілеспрямованому плануванні трудової кар'єри доцільно всебічно врахувати накопичений позитивний досвід країн з розвинутою ринковою економікою у цій сфері [2]. Розвинені країни накопичили великий та різноманітний досвід організації стимулювання та мотивації персоналу на підприємствах, в установах та організаціях, які можливо частково застосувати на вітчизняних підприємствах. Знання зарубіжного досвіду стимулювання персоналу допоможе українським підприємствам доповнити власну систему стимулювання та вдосконалити механізм мотивації. Відмовитись від власних методів стимулювання неможливо, зважаючи на стан економіки в Україні, але частково перейняти від розвинутих країн досвід можливо, оскільки це допоможе підприємствам підвищити ефективність діяльності.

Таким чином, необхідно безпосередньо перейти до аналізу світового досвіду стимулювання персоналу.

В Японії провідною мотивацією є ієрархія рангів, яка застосовується як на підприємствах, так і в державних органах. Ранг співробітника японського підприємства визначає не тільки його заробітну плату, але й розмір бонусів, гарантій зайнятості. Японська модель характеризується випередженим зростанням продуктивності праці відносно зростання рівня життя населення, зокрема, рівня заробітної плати. Традиційно вона будується з урахуванням трьох чинників: професійної майстерності, віку і стажу роботи. Вік і стаж слугують базою для традиційної особистої ставки, а професійна майстерність і результативність праці є основами для визначення величини трудової тарифної ставки. В Японії система оплати праці має свої явно виражені особливості та здебільшого визначається специфікою технологій у роботі з персоналом. Можна виділити п'ять основних систем: система довічного найму; система підготовки на робочі місця; система кадрової ротації; система репутації; система оплати праці [3].

Сенс довічного найму полягає у реальному забезпеченні зацікавленості робітників працювати в даній організації якомога довше. Це залежить здебільшого від можливості адміністрації зацікавити робітника оплатою праці, винагородою за вислугу років, преміями, професійною підготовкою, різноманітними соціальними пільгами, неформальним піклуванням про співробітників та їх сім'ю.

Суть системи ротації характеризується в переміщенні робітників по горизонталі та вертикалі кожні два – три роки. Випускники вузів, щорічно працевлаштовуючись на підприємства й організації, не назначаються одразу на управлінські посади. Свою трудову біографію вони починають із посад, які не вимагають високої кваліфікації. Система ротації забезпечує гнучкість робочої сили, підвищує рівень її кваліфікації та конкурентоспроможність. Система репутації гарантує в умовах ротації якісну, творчу та перспективну діяльність усіх співробітників, щоб при переході робітника через два – три роки на нове місце за ним закріпилась репутація ініціативної та порядної людини. Система мотивації персоналу, яка діє в Японії приводить до високої результативності праці. Таким чином, стосовно системи стимулювання в Японії слід зазначити, що для неї характерно: диференціація заробітної плати за галузями; зміна оплати праці залежно від фактичного робочого вкладу та реальних результатів роботи; оплата праці менеджерів напряму залежить від результатів роботи підприємства [3].

Стосовно системи стимулювання в США слід зазначити, що вона побудована на всебічному заохоченні підприємницької активності та збагачення найбільш активної частини населення. В основу системи мотивації праці покладена оплата праці. В Америці найпоширенішою формою оплати праці є почасова з нормованими завданнями та доповнена різними формами преміювання. Відмінною рисою даної системи є простота нарахування заробітку та планування витрат на заробітну плату. Проте більшість фірм як у США, так і в інших країнах схильні до застосування систем, що поєднують оплату праці з преміюванням. У США розмір винагород робітника залежить, перш за все, від результатів його діяльності. В американських корпораціях діють дві основні програми стимулювання персоналу – програма, заснована на компенсаціях, та програма стимулюючих виплат. Спонукання робітників до більш старанної праці в інтересах компанії включають у себе заохочувальні бонуси та перелік інших форм заохочень, сюди відносять і дохід у вигляді акцій [3].

Усе більшого розповсюдження в таких розвинених країнах, як США та Франція набуває індивідуалізація заробітної плати, яка базується на оцінці заслуг. Такий вид стимулювання працівників зводиться до такого: робітники, які мають однакову кваліфікацію та займають однакові посади, завдяки своїм природним можливостям, стажу, цільовим установам, мотивам, цілеспрямованості мають змогу досягти різноманітних результатів у роботі. Ці відмінності мають знайти відображення в заробітній платі, що досягається за допомогою диференціації окладів у межах розряду [4].

У Франції індивідуалізація заробітної плати використовується здебільшого для управлінських робітників та спеціалістів. Відносно працівників цей принцип використовується меншою мірою. Але існують підприємства, які використовують індивідуалізацію заробітної плати відносно

всіх категорій працівників. Успішне здійснення індивідуалізації оплати праці вимагає вдосконалення методів оцінки праці для достатньої мотивації робітника та встановлення відповідного співвідношення між постійними та змінними частинами заробітної плати з урахуванням "психологічного порогу", менше якого заробітна плата втрачає свою стимулюючу роль та не розглядається як адекватна винагорода за працю [4].

Європейська система стимулювання базується на інтересах працівника, тобто в центрі знаходиться людина з її інтересами як вільна особа, що усвідомлює свою відповідальність перед суспільством. Ця система характеризується великою різноманітністю економічних інструментів, включаючи стратегічне планування та стимулювання конкуренції, гнучкою системою оподаткування. Для західноєвропейських компаній характерні три моделі стимулювання праці:

Безпреміальна (характеризується тим, що функції стимулювання праці робітника виконує заробітна плата).

Преміальна (включає виплати, величина яких зв'язана з розміром доходу або прибутку підприємства).

Преміальна (передбачає виплати, розмір яких встановлено з урахуванням індивідуальних результатів праці) [5].

Шведська система стимулювання праці характеризується сильною соціальною політикою, що спрямована на скорочення майнової нерівності за рахунок перерозподілу національного доходу на користь менш забезпечених верств населення. Для Швеції характерна політика так званої солідарної заробітної плати, що ґрунтується на таких принципах: рівна оплата за рівну працю, скорочення розриву між розмірами мінімальної та максимальної заробітної плати. При цьому дотримується принцип рівної оплати за рівну працю, який в шведській інтерпретації означає, що працівники різних підприємств, що мають однакову кваліфікацію і що виконують аналогічну роботу отримують однакову заробітну плату незалежно від результатів господарської діяльності підприємства. Таким чином, політика солідарної заробітної плати сприяє зростанню рентабельності підприємств [4].

Відносно Німеччини слід зазначити, що на деяких підприємствах укладаються договори, в результаті яких робітник зобов'язаний з максимальною віддачею використовувати свій потенціал, зазначаючи відповідний показник результативності, при цьому він має право розпоряджатися своїм робочим часом на власний розсуд. У результаті цього підвищується трудова мотивація, тобто людина не тільки виконує поставлені перед нею завдання, але й залучається до участі в управлінні своєю діяльністю [4].

Таким чином, законодавчо-правова база в Україні з питань трудових відносин дає можливість використовувати світові надбання у регулюванні соціально-трудових відносин через механізми мотивації, оплати, нормування та оцінки праці. Серед мотиваційних механізмів кожне підприємство може розробляти економічні важелі регулювання, прогнозування, оцінки та моделювання процесу мотивації результатів діяльності залежно від обраної стратегії та поставлених цілей підприємства, при виборі форм і систем оплати праці акцентувати увагу на стимулювання кінцевих результатів діяльності, якості продукції та залучення висококваліфікованого персоналу.

*Наук. керівн. Черноіванова А. С.*

---

**Література:** 1. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации : учебник / А. Я. Кибанов. – 3-е изд., доп. и перераб. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 658 с. 2. Банникова Л. Н. Управление персоналом : учебн. пособ. / Л. Н. Банникова. – Екатеринбург : УГТУ – УПИ, 2009. – 151 с. 3. Колот А. М. Мотивация персонала: підручник / А. М. Колот. – К. : КНЕУ, 2002. – 345 с. 4. Крушельницька О. В. Управління персоналом : навч. посібн. / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук. – К. : Кондор, 2003. – 296 с. 5. Дмитренко Г. А. Мотивация персонала : учебн. пособ. / Г. А. Дмитренко, Е. А. Шароповатова, Т. М. Максименко. – К. : МАУП, 2002. – 248 с.

УДК 336.226.212.1(477)

---

**Комісаренко Т. В.**

Магістр 1 року навчання  
факультету економіки і права ХНЕУ

## **ОСОБЛИВОСТІ СПЛАТИ ПОДАТКУ НА ЖИТЛОВУ НЕРУХОМІСТЬ В УКРАЇНІ**

*Анотація. Розглянуто особливості та порядок сплати податку на нерухоме майно в Україні та в інших розвинених країнах. Обґрунтовано необхідність введення даного податку та запропоновані заходи щодо вдосконалення податкової системи України.*

---

© Комісаренко Т. В., 2013



*Аннотация. Рассмотрены особенности и порядок уплаты налога на недвижимое имущество в Украине и в других развитых странах, обоснована необходимость введения данного налога и предложены меры по совершенствованию налоговой системы Украины.*

*Annotation. The article deals with the peculiarities and procedure of paying the tax on real estate in Ukraine and in other developed countries. The necessity of introducing this tax was proved and the measures for improving the tax system of Ukraine were proposed.*

*Ключові слова: податок, нерухомість, ставка, термін, відповідальність.*

В умовах переходу до ринкових відносин проблеми розвитку податкового законодавства мають суттєве значення. Важливе місце при цьому займає закріплення принципів та підстав оподаткування. Це стосується всіх об'єктів оподаткування, але найбільш перспективним виглядає посилення ролі оподаткування майна, в галузі якого аналіз правових принципів оподаткування майна має особливе значення. Комплексна реформа системи оподаткування має ґрунтуватися на положеннях Конституції України, істотних змінах чинного податкового законодавства. Сьогодні особлива увага з боку політиків та науковців справедливо приділяється оподаткуванню майна, яке застосовується в Україні дещо невпевнено й об'єктивно розглядається як канал зростання надходжень до дохідної частини бюджетів та цільових фондів. Таким чином, аналіз основних моментів оподаткування майна, його правових принципів має важливе теоретичне і практичне значення.

До недавнього часу питання, що стосуються аналізу теоретичних проблем правового регулювання податків на майно, залишались поза увагою наукових інтересів вчених. Основні аспекти оподаткування майна знайшли відображення в працях І. Озерова, Г. Петрової, Ю. Тихонова, В. Лебедева, О. Кочеткова, О. Ісаєва, І. Тарасова, М. Пискотіна, О. Жданова, С. Шаталова та ін. Однак слід зазначити, що тема оподаткування житлової нерухомості ще не досить досконало вивчена, що пов'язано з нововведенням податку.

Основною метою даної роботи є дослідження особливостей сплати податку на житлову нерухомість фізичними особами України. Поставлена мета визначила необхідність вирішення таких завдань: визначити об'єкт оподаткування, розглянути терміни сплати податку, вивчити особливості відповідальності за несвоєчасну сплату податку та запропонувати ряд заходів щодо вдосконалення податкової системи. Предметом дослідження виступає податок на нерухоме майно фізичних осіб в Україні. Відповідно об'єкт дослідження – порядок та особливості стягнення податку на нерухоме майно.

Об'єктом оподаткування є житлова площа в будинках, що належать до житлового фонду: житлові будинки, житлові прибудови до них, житлові будинки садибного типу, квартири, котеджі та кімнати у багатосімейних квартирах. У той же час звільняються від сплати податку, незалежно від розміру жилої площі, дитячі будинки сімейного типу; садові або дачні будинки, але не більше одного такого об'єкта на платника податку; гуртожитки; об'єкти житлової нерухомості, які належать багатодітним та прийомним сім'ям, у яких виховується троє та більше дітей, але не більше одного такого об'єкта на сім'ю тощо [1].

Для більшості громадян новий податок застосовуватиметься не буде. Так, квартири та житлові будинки, житлова площа яких не перевищує 120 кв. м та 250 кв. м відповідно, звільняються від оподаткування. Сплачуватиметься податок буде тільки з тих метрів житлової площі, що перевищують вказані цифри. Податок на житлову нерухомість відноситься до категорії місцевих податків, тому його розміри будуть встановлюватися органами місцевого самоврядування. Проте законодавчо встановлені граничні розміри цього податку. Так, для житлових будинків, площа яких становить від 250 до 500 кв. м включно, а також для квартир площею від 120 до 240 кв. м включно, максимальна ставка податку становить 1 % від мінімальної зарплати, встановленої на початок року, за кожен метр житлової площі. Для житлових будинків, площа яких перевищує 500 кв. м., і для квартир площею понад 240 кв. м., максимальна ставка податку становить 2,7 % від мінімальної зарплати, встановленої на початок року, за кожен метр житлової площі [2].

Підставою для нарахування податку є дані Державного реєстру речових прав на нерухоме майно, в якому міститься інформація про реєстрацію права власності на нерухомість.

З квітня 2013 року громадяни – власники нерухомого майна, яке підлягає оподаткуванню, почнуть отримувати повідомлення – рішення про суму податку та платіжні реквізити.

Громадяни, які мають у власності кілька житлових об'єктів, за бажанням можуть звернутися в державну податкову службу для визначення об'єкта, за який буде сплачуватися податок на нерухомість. В іншому випадку пільга застосовуватиметься до того житла, в якому платник податку зареєстрований [3].

До 1 липня 2013 року всі платники податку на нерухомість отримають повідомлення про суму податку, яку необхідно сплатити протягом 60 днів. Якщо власник не згоден з розрахунками, він повинен звернутися до державної податкової служби для звірки даних. На відміну від фізичних осіб, юридичні особи суму податку визначатимуть самостійно авансом на весь рік, починаючи з 1 січня поточного звітного року і до 1 лютого цього ж року подаватимуть декларацію податковим органам за місцезнаходженням об'єкта оподаткування. При цьому оплата податку за рік юридичними особами повинна здійснюватися авансом щокварталу до тридцятого числа місяця, що настає після закінчення звітного кварталу. За несвоєчасну сплату податку на нерухомість передбачено штрафні санкції. При затримці сплати до 30 днів сума штрафу складатиме 10 % податкового боргу, більше 30 днів – 20 % [4].

Для порівняння слід розглянути особливості даного податку у Франції та Росії.  
У Франції податок на майно (податок на багатство) сплачують фізичні особи, чий капітал у вигляді нерухомості та банківських рахунків перевищує 790 000 євро. Ставка залежить від загальної вартості капіталу. У табл. 1 наведено ставки податку залежно від вартості капіталу.

Таблиця 1

**Ставки оподаткування майна у Франції**

Вартість капіталу, євро	Ставка оподаткування, %
менше ніж 790 000	0
від 790 000 до 1 280 000	0,55
від 1 280 000 до 2 520 000	0,75
від 2 520 000 до 3 960 000	1
від 3 960 000 до 7 570 000	1,3
від 7 570 000 до 16 480 000	1,65
більше ніж 16 480 000	1,8

У Росії податок на будівлі, приміщення та споруди сплачується щорічно за ставками, що встановлюються нормативними правовими актами представницьких органів місцевого самоврядування залежно від сумарної інвентаризаційної вартості. При цьому ставка податку може коливатися залежно від оцінки експертів, типу будівлі і т. д. У табл. 2 наведено ставки податку на майно в Росії [5; 6].

Таблиця 2

**Ставки оподаткування майна в Росії**

Вартість майна, тис. руб.	Ставка оподаткування, %
від 300	до 0,1
від 300 до 500	від 0,1 до 0,3
більше ніж 500	від 0,3 до 2

Аналізуючи особливості сплати податку на житлову нерухомість в Україні, Франції та Росії слід зазначити, що основна відмінність полягає в різноманітності об'єкта оподаткування. В Україні податок сплачується залежно від площини нерухомого майна, у Франції – від сумарної вартості нерухомого майна та банківських рахунків, у Росії залежно від інвентаризаційної вартості, встановленої експертами.

Існуюча в Україні система оподаткування нерухомості фізичних осіб вимагає модернізації. Механізм оподаткування майна фізичних осіб не враховує ні мети використання оподаткованого об'єкта, ні реальну вартість об'єктів оподаткування у тому чи іншому регіоні. Надходження з податку на майно фізичних осіб виправдовують тільки витрати на адміністрування даного податку.

Отже, в концепцію оподаткування житлової нерухомості фізичних осіб необхідно внести серйозні зміни, які дозволили б механізму оподаткування відповідати сучасним реаліям і швидко реагувати на мінливі умови соціально-економічних показників у країні, а саме:

Збереження існуючого поділу податків на земельний податок і податки, що стягуються з іншого майна (рухомого і нерухомого майна для юридичних осіб і нерухомого майна для фізичних осіб).

Диференціація платників податків поділяється на тих, хто має у власності лише один об'єкт житлового нерухомого майна і тих, хто має у власності більше одного об'єкта житлового нерухомого майна. Відповідно, для другої категорії платників застосовуються більш високі ставки, в частині "додаткових" об'єктів. При цьому, ті об'єкти, які декларуються для комерційних цілей, оподатковуються за ставками, передбаченими для першої категорії платників.

Визначення податкової бази на підставі ринкової вартості об'єктів, яка визначається шляхом масової оцінки на основі дохідного підходу до оцінки. Переоцінка вартості відбувається раз в три роки.

Створення спеціального кадастру, в якому будуть міститися всі відомості про фізичних показників об'єктів, необхідних для обчислення податку, а також вартість одного квадратного метра на кожен вид оподаткованого. На основі зазначених в кадастрі відомостей податкові органи обчислюють суму податку.

Створення спеціальних відділів, що будуть відповідати за правильність обчислення податку. При цьому професійний склад даних відділів повинні складати, в тому числі, фахівці в галузі оцінки, архітектури та будівництва.



Таким чином, у даній роботі було розглянуто особливості нарахування та сплати податку на житлову нерухомість в Україні, Франції, Росії, а також була запропонована концепція податку на житлову нерухомість, що належить фізичним особам, з урахуванням специфіки сучасного етапу розвитку української економіки. На погляд автора, якщо приділити велику увагу розробленій концепції та впровадити запропоновані заходи до порядку стягнення податку, то система податку на житлову нерухомість стане більш справедливою та ефективною.

Наук. керівн. Часовнікова Ю. С.

**Література:** 1. Все про нерухомість [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://meget.kiev.ua/>. 2. Фінансові новини України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fnews.com.ua/>. 3. Право та закон [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pravoizakon.com.ua/>. 4. Емісар. Путівник по нерухомості в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://emissar.net.ua/>. 5. Financial Lawyer [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.financial-lawyer.ru/>. 6. Озеров И. Х. Основы финансовой науки: Бюджет. Формы взыскания. Месные финансы. Государственный кредит / И. Х. Озеров. – М. : ООО "ЮрИнфоР-Пресс", 2008. – 622 с.

---

**Прокопенко Д. А.**

УДК 657.44:[336.717:336.748]

Студент 3 курса  
факультета учета и аудита ХНЭУ

## ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ВАЛЮТНЫХ ОПЕРАЦИЙ БАНКА

*Анотация. Рассмотрена сущность валютных операций коммерческого банка, проанализированы особенности учета операций с иностранной валютой в коммерческих банках. Предложено внедрение нового счета "Курсовые разницы" с целью упрощения и улучшения ведения бухгалтерского учета.*

*Анотація. Розглянуто сутність валютних операцій комерційного банку, проаналізовано особливості обліку операцій з іноземною валютою в комерційних банках. Запропоновано впровадження нового рахунку "Курсові різниці" з метою спрощення та покращення ведення бухгалтерського обліку.*

*Annotation. This article discusses the nature of commercial bank foreign exchange transactions, analyzes the features of accounting for transactions in foreign currencies in commercial banks. A new account "Exchange Differences" was offered to use in order to simplify and improve the accounting.*

*Ключевые слова: иностранная валюта, валютные операции, коммерческий банк, валютная операция, курсовые разницы.*

Самым значительным в мире финансовым рынком является валютный, где ежедневно совершаются валютные операции коммерческих банков. Доля операций с иностранной валютой в общей массе активов банка ежегодно растет. Это связано в первую очередь с нестабильной внутренней экономической ситуацией в Украине, которая сопровождается инфляционными процессами. В современных рыночных условиях учет валютных операций должен быть направлен не только на оценку изменений валютных курсов, но и на анализ влияния валютного фактора на валютную позицию банка. Именно поэтому особенности учета валютных операций обретают свою актуальность.

Исследованию вопроса учета валютных операций посвящены труды таких ученых, как: Васюренко О. В., Коцовская Р. Р., Стойко О. Я. [1 – 3]. Однако данная проблема требует дальнейших исследований.

Целью данного исследования являются рассмотрение и анализ особенностей учетных процедур по валютным операциям банка.

Основываясь на цели данного исследования, основным заданием является рассмотрение сущности, специфики и особенностей валютных операций банка и внедрение мероприятий по усовершенствованию учета валютных операций коммерческого банка.

Объектом исследования являются учетные процессы по валютным операциям коммерческого банка.

---

© Прокопенко Д. А., 2013

Предметом исследования являются технология учета валютных операций коммерческих банков.

Одним из направлений банковского бизнеса является его деятельность на валютном рынке. Кроме этого, банкам принадлежит функция агента валютного контроля, которая обязывает их осуществлять контроль над соблюдением требований валютного законодательства.

В соответствии с действующим законодательством, иностранная валюта определяется, как денежные знаки в форме банкнот, монет, казначейских билетов, которые находятся в обращении и являются законным платежным средством на территории соответствующего иностранного государства, а также изъяты из обращения или изымаемые из него, но подлежащие обмену на денежные знаки, находящиеся в обращении, средства в денежных единицах, иностранных государств и международных расчетных (клиринговых) единицах, находящиеся на счетах или вносятся в банковские и другие кредитно-финансовые учреждения за пределами Украины. Итак, валютная операция признается валютной, если в процессе расчетов по операции используется валюта, отличная от национальной.

Следует отметить, что банки имеют право осуществлять учет иностранной валюты только в случае получения лицензии. Она предоставляется банковским учреждениям на основании Положения о порядке выдачи банкам банковских лицензий, письменных разрешений и лицензий на выполнение отдельных операций, утвержденных Постановлением № 275 Правления НБУ от 17 июля 2001 года, где оговорены, в частности, требования к банкам для получения права на осуществление операций по определенным пунктам лицензии [4].

С целью глубокого анализа исследуемого вопроса необходимо сформулировать определение валютной операции. Валютная операция – это вид деятельности в области международных валютных отношений, который направлен на получение прибыли и охватывает различные виды операций с валютными средствами, осуществляемые, на региональном, национальном и международном финансовых рынках как по поручению клиентов, так и за счет банков [5].

В соответствии с нормативно-правовыми актами в Украине в обязательном порядке должен проводиться бухгалтерский учет. План бухгалтерского учета коммерческих банков дает возможность полной мерой отобразить расчеты в иностранной валюте и реально оценить валютные активы и пассивы банка. Прежде всего, это касается принципа мультивалютности, в соответствии с которым операции в иностранной валюте будут отражаться на тех же счетах, что и операции в гривне. Следует заметить, что данный принцип реализуется с помощью дополнительной базы валютных параметров, которые на уровне синтетического учета обеспечивают информацию в разрезе видов банковской деятельности.

Связь между операциями в иностранной и национальной валютах обеспечивается с использованием технических счетов, таких как 3800 "Позиция банка по поводу иностранной валюты и банковских металлов" и счета 3801 "Эквивалент позиции банка по поводу иностранной валюты и валюты и ее стоимости, пересчитанной в гривны". Счет 3800 открывается по кодам валют в иностранной валюте и в гривнах, а счет 3801 открывается только в гривнах, аналитический учет при этом ведется по видам валют. При этом, формирование финансовой отчетности осуществляется без учета остатков по счетам 3800 и 3801 [1].

Осуществление валютных операций банков влечет за собой переоценку забалансовых требований и обязательств в иностранной валюте, которая осуществляется во время каждого изменения официального курса гривны к иностранным валютам. Данная операция отражается на техническом счете 9920 "Забалансовая позиция банка по иностранной валюте и банковским металлам" [6].

В процессе отражения операций в иностранной валюте может возникать разница сумм в иностранной валюте по аналитическим счетам 3800 и 3801, а также по результатам переоценки забалансовых требований и обязательств. Данная разница должна отражаться по балансовому счету 6204 "Результат от торговли иностранной валютой и банковскими металлами" [1].

На сегодняшний день бухгалтерский учет в банках не предусматривает отдельного счета для отражения курсовых разниц. Поэтому, целесообразно внедрить в бухгалтерский учет банков счет, отражающий курсовые разницы при реализации иностранной валюты. Для этого возможно выделить отдельный счет для учета валютных операций с клиентами во втором классе, для учета межбанковских операций в первом классе плана счетов, а также возможно включить данные счета в восьмой класс "Управленческий учет". Данные счета нужны для того, чтобы видеть результат перечисления активов по факту осуществления валютных операций, а также с целью аналитического обеспечения информацией при принятии решений.

Таким образом, валютные операции можно отнести к одним из наиболее рискованных операций коммерческого банка, так как осуществляя их, банк может получать как прибыль, так и убыток. С целью снижения риска и предотвращения банкротства целесообразно использовать диверсификацию средств банка в иностранной валюте, страховать валютные риски, а также предоставлять займы в одной валюте при условии, что ее погашение будет в другой валюте, при чем будет учитываться форвардный курс, зафиксированный в кредитном договоре.

*Научн. рук. Тыринов А. В.*

---

**Литература:** 1. Васюренко О. В. Банковские операции [Электронный ресурс] / О. В. Васюренко. – Режим доступа : [http://pidruchniki.ws/15840720/bankivska\\_sprava/bankivski\\_operatsiyi\\_-\\_vasyurenko\\_ob](http://pidruchniki.ws/15840720/bankivska_sprava/bankivski_operatsiyi_-_vasyurenko_ob). 2. Коцовская Р. Р. Банковские операции [Электронный ресурс] / Р. Р. Коцовская. – Режим доступа : <http://pidruchniki/ws>



/15840720/bankivska\_sprava/bankivski\_opertsiyi\_-kotsovska\_pp. 3. Стойко О. Я. Банковские операции: учебник [Электронный ресурс] / О. Я. Стойко. – Режим доступа : [http://pidruchniki.ws/15840720/bankivska\\_sprava/bankivski\\_operatsiyi-](http://pidruchniki.ws/15840720/bankivska_sprava/bankivski_operatsiyi-). 4. Положение про порядок выдачи банками банковских лицензий, письменных разрешений и лицензий на выполнение отдельных операций [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bank.gov.ua>. 5. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 21 " Влияние изменений валютных курсов" [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://search.ligazakon.ua>. 6. Глебова Н. В. Учет в банках : учебн. пособ. / Н. В. Глебова, Л. Н. Стиренко. – Х., Изд. ХНЭУ, 2009. – 308 с.

---

**Гогой И. Ю.**

УДК 657.44:336.71

Студент 3 курса  
факультета учета и аудита ХНЭУ

## **ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ В БАНКАХ**

*Анотація. Розглянуто питання організації обліку в банках. Досліджено нормативно-правове забезпечення учетного процесу в банківських установах, проаналізовано складові системи сучасного бухгалтерського обліку. Розглянуто структуру банківських доходів та витрат, принципи їх нарахування та визначення, а також рахунки для їх відбиття.*

*Annotation. The issues of the accounting organisation in banks are considered. Legal support of accounting process in banking establishments, the elements of modern book-keeping are investigated. The structure of incomes and expenses in banks, the principles of their charging and defining, and also the accounts for incomes and expenses are studied.*

*Annotation. The issues of the accounting organisation in banks are considered. Legal support of accounting process in banking establishments, the elements of modern book-keeping are investigated. The structure of incomes and expenses in banks, the principles of their charging and defining, and also the accounts for incomes and expenses are studied.*

*Ключевые слова: банковская деятельность, организация учета, нормативно-правовая база учета, доходы, расходы, результаты деятельности.*

В современных условиях универсализации деятельности финансовых учреждений расширение спектра финансовых услуг стало важным условием для стабильного экономического роста в стране. Развитие экономики в значительной степени определяется степенью развития банковской системы.

На данном этапе развития современной национальной банковской системы существует большой спектр различных банковских услуг, но ни один банк не может функционировать без системы ежедневного учета операций, которые касаются изменений в активах, обязательствах и капитале (поскольку только благодаря такому учету руководство банка имеет возможность постоянно следить за его деятельностью). Именно поэтому возникла необходимость в особых подходах к ведению учета некоторых видов операций коммерческих банков.

Изучением данного вопроса занимались такие ученые: Герасимович А. М., Аристова А. М., Шульга Н. П., Кириченко А. А., Мороз А. М., Свалка С. И., Жуков Е. Ф. [1 – 4]. Однако данный вопрос требует дальнейшего изучения и поиска путей их совершенствования.

Целью статьи является исследование особенностей организации учетного процесса в банках, ее нормативной и законодательной базы, особенностей учета доходов и расходов деятельности банковских учреждений.

Согласно цели данного исследования основными заданиями являются рассмотрение понятия учета и исследование принципов доходов и расходов коммерческих банков.

Объектом исследования являются доходы и расходы коммерческих банков.

Предметом исследования выступает технология учета доходов и расходов коммерческих банков.

Банковская система Украины представляет многоуровневую, взаимосвязанную совокупность финансово-кредитных учреждений, которая обеспечивает регулирование денежного обращения в стране. Структура банковской системы, экономические, организационные и правовые основы создания, реорганизации и ликвидации банков в Украине регулируются Законом Украины

---

© Гогой И. Ю., 2013



"О банках и банковской деятельности" [5]. Порядок, условия создания и осуществления государственной регистрации банков, порядок открытия филиалов и представительств банков определяются "Положением о порядке создания и государственной регистрации банков, открытия их филиалов, представительств, отделений" [6]. При создании банком различных организационно-правовых форм учитываются также нормы Закона Украины "О хозяйственных обществах" [7].

Общие правила бухгалтерского учета доходов и расходов банков Украины утверждены ПП НБУ от 18.06.03 за № 255 [8] с изменениями и дополнениями. Учет доходов и расходов банка должен базироваться на основе базовых принципов МСФО. Доходы и расходы отражаются в учете с применением принципа начисления и соответствия. Конкретизацию механизмов указанных принципов банк описывает учетной политикой.

Каждый вид доходов и расходов банка отражается в системе счетов отдельно. Все доходы (расходы) принято рассматривать с позиции направлений деятельности банка, по которым они получены или понесены:

- операционной;
- инвестиционной;
- финансовой.

При операционной деятельности возникают такие доходы и расходы: процентные; комиссионные; доходы в виде дивидендов, расходы на формирование специальных резервов банка; доходы от возврата ранее списанных активов, другие операционные доходы и расходы, общие административные расходы; налог на прибыль [9].

По результатам инвестиционной деятельности банк признает: доходы (расходы) по операциям по реализации (приобретения) инвестиционных ценных бумаг; доходы (расходы) по операциям инвестирования в дочерние учреждения; доходы (расходы) от реализации (приобретения) основных средств и нематериальных активов.

По результатам операций, связанных с финансовой деятельностью, банк признает: доходы (расходы) по операциям с ценными бумагами собственного долга; доходы (расходы) по субординированному долгу, дивиденды, выплаченные в течение отчетного периода.

Все доходы банка, учитывая вероятность их уплаты должником, подразделяются на [3]:

начисленные доходы, которые фиксируют сумму к получению при наступлении сроков, определенных заключенными договорами. Поэтому по счетам начисленных доходов учитываются те суммы, сроки погашения которых еще не наступили (учитываются по счетам классов 1, 2, 3);

просроченные начисленные доходы возникают в случае непогашения должником задолженности по начисленным доходам в срок, предусмотренный договором. На счетах просроченных начисленных доходов классов 1, 2, 3 (они предусмотрены по тем же группам счетов, по которым учитываются начисленные доходы соответствующих активов) неуплаченные в срок суммы учитываются на следующий рабочий день;

безнадежные начисленные доходы списываются с баланса за счет сформированных резервов, когда вероятность их уплаты практически невозможна (значительное ухудшение финансового состояния должника, его убыточная деятельность).

Для отражения в системе счетов сумм доходов (расходов) необходимо убедиться в соблюдении следующих условий:

- задолженность по активам и обязательствам банка является реальной;
- финансовый результат операции, связанной с предоставлением (получением) услуг, можно достоверно оценить.

Наибольший удельный вес в объемах доходов (расходов) банка имеют процентные доходы (расходы), полученные (уплаченные) банком за использование денежных средств и их эквивалентов. Суммы процентных доходов (расходов) вычисляются пропорционально времени и сумме актива или обязательства исходя из базы начисления.

Коммиссионные доходы и расходы возникают по предоставленным (полученным) услугам. Как правило, коммиссии являются фиксированными. К коммиссионным доходам (расходам) относится плата: за расчетно-кассовое обслуживание, за осуществление операций по купле-продаже иностранной валюты, по операциям с ценными бумагами от имени третьих лиц, за предоставление гарантий, обязательств по кредитованию.

Счета начисленных доходов – активные и несут информацию о суммах доходов, которые банк должен получить при наступлении сроков уплаты. Соответственно, счета начисленных расходов – пассивные и обобщают информацию о суммах, подлежащих к уплате.

Экономическое содержание принципа начисления заключается в том, что доходы и расходы банка в учете фиксируются по факту получения дохода или возникновения обязательства, а не по факту получения или уплаты денежных средств. Принцип начисления предполагает:

- 1) признание результата операции в течение периода ее осуществления;
- 2) отражение операции в финансовой отчетности того периода, в котором она проведена;
- 3) формирование информации об обязательствах к оплате (кредитовое сальдо счетов начисленных расходов) и о суммах к получению (дебетовое сальдо счетов начисленных доходов).

Счета начисленных доходов (дебет счетов) корреспондируют со счетами класса 6 "Доходы" (кредит счетов), а счета начисленных расходов (кредит счетов) корреспондируют со счетами класса 7 "Расходы" (дебет счетов). В 6 классе "Доходы" учитываются как реально полученные доходы, так и суммы начисленных доходов, подлежащих к получению в соответствии со сроками, предусмотренными договором. С другой стороны, объем расходов банка формирует суммы фактически уплаченных расходов, понесенных расходов на суммы начисленных расходов, подлежащих уплате с учетом обязательства банка. Учет операций по принципу начисления осуществляется в пре-



делах действия принципа осмотрительности. Цель применения этого принципа – недопущение переоценки активов или доходов, с одной стороны, и недопущение фактов переоценки расходов или пассивов – с другой [9].

Перечисленные категории по начисленным доходам отражаются в таких правилах учета доходов: аккаунт по начислению доходов (расходов) осуществляется не реже от одного раза в месяц следующей проводкой.

По начисленным доходам:  
дебет счетов начисленных доходов;  
кредит счетов класса 6 "Доходы".

По начисленным расходам:  
дебет счетов класса 7 "Расходы";  
кредит счетов начисленных расходов.

Обязательное условие – соответствие счетов начисленных доходов (расходов) и счетов класса 6 и класса 7 активу или обязательству, по которым выполняется операция по начислению. Номенклатура счетов класса 6 "Доходы" и класса 7 "Расходы" построена с учетом необходимости формирования отчета о результатах деятельности банка.

Учет доходов (расходов) ведется нарастающим итогом с 1 января по 31 декабря текущего года. По состоянию на 1 января следующего года превышение общей суммы доходов над общей суммой расходов или общей суммы расходов над общей суммой доходов начинает учитываться соответственно по счету 5040 П "Прибыль отчетного года" или 5041 А "Убыток отчетного года".

Система бухгалтерского учета в банке отражает кругооборот ресурсов в процессе его деятельности. Взаимодействие компонентов системы бухгалтерского учета завершается составлением отчетности. В финансовой отчетности банка отражаются показатели по активам, обязательствам и капиталу банка, что требует использования в методике учета всех банковских операций в соответствии с основополагающими принципами МСФО, а именно: начисление доходов (расходов), оценка активов из-за формирования резервов под возможные потери банка при осуществлении активных операций и переоценка активов при изменении их справедливой (рыночной) стоимости. Последовательно выполняемые процедуры учетного цикла формируют представление о бухгалтерском учете как о четко упорядоченной процедуре регистрации фактов деятельности банка на счетах бухгалтерского учета.

*Научн. рук. Тыринов А. В.*

**Литература:** 1. Анализ банковской деятельности : учебник / А. М. Герасимович и др. ; под ред. А. М. Герасимовича. – К. : КНЭУ, 2003. – 599 с. 2. Аристова А. М. Финансовый менеджмент в банке : опорный конспект лекций / А. М. Аристова, Н. П. Шульга. – К. : КНТЭУ, 2007. – 123 с. 3. Банковские операции : учебник / А. М. Мороз, М. И. Свалка, М. Ф. Пуховкина и др. ; под ред. д-ра экон. наук, проф. А. М. Мороза. – К. : КНЭУ, 2000. – 384 с. 4. Васюренко А. В. Экономический анализ деятельности коммерческих банков : учебн. пособ. / А. В. Васюренко, К. А. Волосатая. – К., 2006. – 464 с. 5. О банках и банковской деятельности : Закон Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>. 6. О порядке создания и государственной регистрации банков, открытия их филиалов, представительств, отделений. Положение [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0906-01>. 7. О хозяйственных обществах: Закон Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1576-12>. 8. О правилах бухгалтерского учета доходов и расходов банков Украины: ПП НБУ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0583-03>. 9. Глебова Н. В. Учет в банках : учебн. пособ. / Н. В. Глебова, Л. М. Стиренко. – Х. : ХНЭУ, 2009. – 308 с.

---

**Крикля П. Л.**

УДК 246.37.4

Студент 4 курса  
финансового факультету ХНЕУ

## **МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ**

*Анотація. Виділено критерії зарахування підприємств до малих відповідно до норм законодавства. Проаналізовано специфіку організації податкового та бухгалтерського обліку на підприємствах малого бізнесу. Досліджено основні проблеми обліку. Запропоновано пріоритетні та ефективні шляхи вдосконалення.*

---

© Крикля П. Л., 2013

*Аннотация. Выделены критерии для отнесения предприятий к малым согласно нормам законодательства. Проанализирована специфика организации налогового и бухгалтерского учета на предприятиях малого бизнеса. Исследованы основные проблемы учета. Предложено приоритетные и эффективные пути усовершенствования.*

*Annotation. The criteria for considering the enterprises as small businesses according to legal norms were marked out. The specifics of tax and business accounting at small enterprises were analyzed. The main accounting problem were studied. The primary and efficient ways of improving were offered.*

*Ключові слова: мале підприємство, облік, реєстри, План рахунків, міжнародні стандарти.*

Перехід України на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку вимагає відповідних змін у діючій системі обліку. Введення в дію змін до ПКУ, П(С)БО № 25 "Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва" та Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" сприяють подальшому розвитку малих підприємств, але ще існують суперечливі питання з приводу методології ведення обліку на таких підприємствах.

Особливості обліку та звітності малих підприємств усебічно висвітлено у працях: Бланка О. І., Бризгаліна О. В., Вишневського В. П., Дем'яненко М. Я., Кірейцева Г. Г., Кіндрацької Л. М., Коцупа-трого М. М.

Метою дослідження є аналіз методологічних аспектів облікового процесу підприємств малого бізнесу.

Предметом є облікові документи підприємств малого бізнесу.

Мале підприємництво, на яке покладений обов'язок вести облік доходів і витрат, виступає об'єктом дослідження.

Згідно з п. 7 ст. 63 Господарського кодексу України (ГКУ) малими підприємствами (незалежно від форми власності) є підприємства, в яких за звітний (фінансовий) рік:

середньооблікова чисельність робітників не перевищує 50 осіб;

обсяг оподаткованого доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) не перевищує 70 мільйонів гривень [1].

Таким чином, критеріями для зарахування підприємства до малих є чисельність працюючих і обсяг оподаткованого доходу від реалізації продукції (табл. 1).

Таблиця 1

**Класифікація підприємств за їх розміром згідно із ГКУ**

Тип підприємства	Критерії визнання	
	Середньооблікова чисельність працюючих за звітний рік, осіб	Обсяг валового доходу від реалізації продукції, млн грн
Велике	> 250	Сума > 100
Середнє	50 – 250	70 < Сума < 100
Мале	50 <	70 < Сума

У законодавстві України існують непорозуміння щодо критеріїв зарахування до малих підприємств. Податковий кодекс України (ПКУ), що набув чинності з 1.01.2011 р. не містив окремих положень для малих підприємств (розділ було вилучено). Але у статті 154 Податкового кодексу відмічено умови звільнення від податку на прибуток. У той же час вступає в дію з 1.04.2011 р. Наказ "Про внесення змін до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25 "Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва". У стандарті вказано, що суб'єктами малого підприємництва є юридичні особи, що відповідають критеріям, визначеним пунктом 154.6 статті 154 Податкового кодексу:

розмір доходів кожного звітного податкового періоду нарастаючим підсумком з початку року не перевищує 3 млн грн та нарахованої за кожний місяць звітного періоду заробітної плати (доходу) працівників, які перебувають з платником податку у трудових відносинах, є не меншим, ніж 2 мінімальні заробітні плати, розмір якої встановлено законом;

утворені в установленому законом порядку після 1.04.2011 р.;

діючі, у яких протягом трьох послідовних попередніх років (або протягом усіх попередніх періодів, якщо з моменту їх утворення пройшло менше трьох років), щорічний обсяг доходів задекларовано в сумі, що не перевищує 3 млн грн, та у яких середньооблікова кількість працівників протягом цього періоду не перевищувала 20 осіб;

які були зареєстровані платниками єдиного податку в період до набрання чинності ПКУ та у яких за останній календарний рік обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) становив до 1 млн грн та середньооблікова кількість працівників становила до 50 осіб [2].

У рамках підтримки малого бізнесу саме для таких підприємств застосовується на період із 01.04.2011 р. до 01.01.2016 р. ставка 0 відсотків для платників податку на прибуток.



Крім того, введений розділ IV ПКУ "Спеціальні податкові режими" визначає критерії віднесення до суб'єктів господарювання, які застосовують спрощену систему оподаткування (табл. 2).

Таблиця 2

**Умови застосування спрощеної системи оподаткування обліку та звітності**

Групи платників єдиного податку	Критерії віднесення до групи
Перша група – фізичні особи	1) не використовують працю найманих осіб; 2) обсяг доходу протягом календарного року не перевищує 150 000 грн
Друга група – фізичні особи	1) не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах одночасно, не перевищує 10 осіб; 2) обсяг доходу не перевищує 1 000 000 грн
Третя група – фізичні особи	1) не використовують працю найманих осіб; кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах одночасно, не перевищує 20 осіб; 2) обсяг доходу не перевищує 3 000 0000 грн
Четверта група – юридичні особи	1) середньооблікова кількість працівників не перевищує 50 осіб; 2) обсяг доходу не перевищує 5 000 000 грн
П'ята група – фізичні особи	1) кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах одночасно, не перевищує 20 осіб; 2) обсяг доходу не перевищує 3 000 000 грн
Шоста група – юридичні особи	1) середньооблікова кількість працівників не перевищує 50 осіб; 2) обсяг доходу не перевищує 20 000 000 грн

Малі підприємства можуть використовувати просту і спрощену форми бухгалтерського обліку. Проста форма застосовується малими підприємствами з незначним документообігом, які здійснюють діяльність із виконанням нематеріаломістких робіт і послуг. Ця форма передбачає використання одного реєстру – Журналу обліку господарських операцій. Це комбінований реєстр, в якому поєднано хронологічний і систематичний записи.

Спрощена форма бухгалтерського обліку передбачає використання відомостей. Для кожного рахунку чи групи рахунків призначена конкретна відомість. На підставі первинних і зведених документів у ній роблять записи за дебетом і кредитом відповідних рахунків. Підсумкові записи з відомостей переносять до Оборотно-сальдової відомості, яка використовується для узагальнення даних реєстрів бухгалтерського обліку за кожним рахунком [3, с. 134].

Згідно з наказом Міністерства фінансів України від 19.04.2001 р. № 186 "Про затвердження спрощеного плану рахунків бухгалтерського обліку", спрощений План рахунків можуть застосовувати: юридичні особи, які відповідно до чинного законодавства визнані суб'єктами малого підприємництва, юридичні особи, що не займаються підприємницькою діяльністю (крім бюджетних установ), незалежно від форм власності, організаційно-правових форм і видів діяльності, а також представництва іноземних суб'єктів господарської діяльності (далі – підприємства) [4]. Суб'єкти підприємницької діяльності спрощений План рахунків застосовують у разі складання ними фінансової звітності відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25 "Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва".

Записи на рахунках бухгалтерського обліку спрощеного Плану рахунків і на позабалансових рахунках для узагальнення інформації про наявність і рух активів, капіталу, зобов'язань, про доходи і витрати, факти фінансово-господарської діяльності здійснюють відповідно до Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій.

Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25 "Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва" суб'єкти малого підприємництва – юридичні особи подають звітність за скороченою формою [5]. Положення (стандарт) 25 установлює зміст і форму фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва в складі Балансу (форма № 1-м) і Звіту про фінансові результати (форма № 2-м) та порядок заповнення його статей.

Отже, можна зробити висновок, що успішне функціонування будь-якого підприємства вимагає організації чіткої системи обліку, контролю і звітності. Скорочення і спрощення обліку на малому підприємстві можливе до певної межі. У зв'язку з цим поряд із прагненням найменших витрат часу на його ведення, треба забезпечити діючі вимоги щодо організації обліку, визначені нормативними актами.

*Наук. керієн. Волошан І. Г.*

**Література:** 1. Господарський кодекс станом на 03.02.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 2. Податковий кодекс України станом на 03.02.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 3. Васильєва Л. М. Бухгалтерський облік на малих підприємствах за

спрощеною формою : [навч. посібн.] / Л. М. Васильєва, Н. В. Бондарчук. – Дніпропетровськ : РВВ ДДАУ, 2011. – 304 с. 4. Про затвердження спрощеного плану рахунків бухгалтерського обліку : Наказ Міністерства фінансів України станом на 28.10.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 5. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25 Наказ Міністерства Фінансів станом на 10.01.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

УДК 657.421

**Шевченко А. А.**

**Короткова А. В.**

Студенти 3 курса  
факультета учета и аудита ХНЭУ

## ПРОБЛЕМЫ ВЫБОРА МЕТОДОВ ВЫБИТИЯ ЗАПАСОВ

*Анотація. Розглянуто особливості застосування методів вибуття запасів, переваги та недоліки кожного з них. Здійснено аналіз нормативно-правових актів України, які регулюють процес обліку запасів, та проведено їх порівняння з Міжнародними стандартами бухгалтерського учета (МСБУ).*

*Анотация. Розглянуто особливості застосування методів вибуття запасів, переваги та недоліки кожного з них. Здійснено аналіз нормативно-правових актів України, які регулюють процес обліку запасів, та проведено їх порівняння з Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку (МСБУ).*

*Annotation. The features of applying the methods of stocks disposal, their advantages and disadvantages were discussed. The analysis of legal regulations of Ukraine governing the inventories accounting was held and they were compared with international accounting standards.*

*Ключевые слова: запасы, методы выбытия, идентифицированная себестоимость, средневзвешенная себестоимость, ФИФО, торговая наценка, нормативы расходов.*

Производственные запасы используются предприятиями всех сфер хозяйствования. Запасы занимают особенное место в составе материальных ресурсов и в структуре издержек, так как они существенно влияют на финансовые результаты хозяйственной деятельности любого предприятия [1].

Актуальность данной темы обусловлена тем, что в условиях постоянных инфляционных процессов, характерных для нашей страны, проблема оценки запасов приобретает особый интерес. Поэтому, принимая во внимание кризисные тенденции развития как мировой, так и национальной экономик необходимо определить состав и место запасов в структуре объектов учета предприятий, а также проанализировать методы оценки запасов при их выбытии.

Целью данного исследования является рассмотрение особенностей использования каждого из методов выбытия запасов в современных условиях и произвести сравнительный анализ нормативно-правовых актов Украины и Международных стандартов бухгалтерской отчетности.

Вопросы учета запасов нашли свое отражение в работах таких ученых, как: Гончаров Ю. В., Кравченко И. В., Фасенко В. В., Бутынец Ф. Ф. [1 – 3].

Учет запасов в Украине регламентирует Положение (стандарт) бухгалтерского учета 9 "Запасы". Международным аналогом данного документа является Международный стандарт бухгалтерского учета 2 "Запасы". В условиях современного развития современная экономика нашей страны находится в процессе интеграции в мировое экономическое сообщество. Поэтому особое значение приобретает проблема гармонизации и унификации бухгалтерского учета.

Несмотря на то, что все национальные Положения (стандарты) бухгалтерского учета Украины базируются на Международных стандартах, они не являются тождественными, и существуют определенные разногласия. Следует рассмотреть некоторые из них. В обоих документах представлено схожее определение запасов. Запасы – активы, которые:

содержатся для последующей продажи при условиях обычной хозяйственной деятельности;



находятся в процессе производства с целью последующей продажи продукта производства;

удерживаются для потребления во время производства продукции, выполнения работ и предоставления услуг [4].

Однако в П(С)БУ 9 в последнем пункте кроме потребления в процессе производства или оказании услуг возможно потребление в процессе управления предприятием [5]. Такое дополнение вполне уместно, так как, например, процесс производства не содержит в себе такие процессы как хранение, реализация и т. п. Также в МСБУ 2 в 3 пункте определены группы запасов, на которые не распространяются положения данного документа. В П(С)БУ 9 определены только те активы, которые относятся к запасам. Оценка запасов, согласно данным документам, должна осуществляться по наименьшим из двух оценок: себестоимости или чистой стоимости реализации. Выбор оценки по одному из двух наименьших показателей объясняется тем, что концептуальной основой МСБУ является принцип осмотрительности, особенно при оценке активов. В П(С)БУ хоть и предусмотрен подобный способ оценки, но на практике, к сожалению, он практически не применяется.

Однако основной проблемой в сфере учета производственных запасов является выбор одного из методов оценки выбытия запасов. Согласно П(С)БУ 9 предприятие самостоятельно выбирает метод оценки выбывших запасов. Выбранный метод фиксируется приказом об учетной политике [3]. Однако в П(С)БУ 9 нет четких рекомендаций касательно выбора одного из методов, поэтому следует рассмотреть особенности всех предлагаемых вариантов.

При выбытии запасов предприятия могут использовать следующие методы:

идентифицированной себестоимости;

средневзвешенной себестоимости;

ФИФО;

нормативных расходов;

цены продаж [6].

Наиболее точным методом является метод идентифицированной себестоимости. Согласно ему, предполагается, что запасы выбывают по той же стоимости, по которой и поступили. Предприятиям целесообразно применять данный метод для групп запасов, которые обладают специфическими, присущими только им свойствами. Например, если предприятие занимается продажей автомобилей. Данный товар легко идентифицировать, так как каждый автомобиль имеет номер двигателя. Однако не стоит воспринимать это как ограничение. На многих предприятиях процесс учета поступления и выбытия запасов компьютеризирован, поэтому не составляет труда определить точно себестоимость каждой выбывающей единицы запасов.

Преимущества метода идентифицированной себестоимости:

наиболее точный метод;

при применении этого метода для каждой единицы запасов используется специальная маркировка, которая позволяет определить ее себестоимость, таким образом предприятие может регулировать прибыль путем реализации более дорогих или более дешевых запасов.

Недостатки метода идентифицированной себестоимости:

трудоемкость метода;

в результате использования этого метода одинаковые запасы учитываются по разной стоимости, что не всегда удобно.

Метод средневзвешенной себестоимости наиболее удобен для организаций, которые зачастую имеют большое количество запасов различной номенклатуры. Оценка запасов, выбывших по методу средневзвешенной себестоимости, осуществляется по каждой единице запасов путем деления суммарной стоимости остатка таких запасов на начало отчетного месяца и стоимости таких же запасов, полученных в отчетном месяце, на их суммарное количество на начало отчетного месяца и полученных в отчетном месяце. Такой метод целесообразно применять в условиях нестабильности и инфляционных процессах.

Преимущества метода средневзвешенной себестоимости:

дает объективную картину движения материальных ценностей на предприятии;

при применении этого метода чистая прибыль будет иметь среднее значение, которое наиболее соответствует фактическому;

целесообразность использования данного метода оценки запасов также обусловлена равномерностью их списания, реальностью состояния остатков запасов в балансе и стоимости израсходованных материальных ценностей;

метод облегчает работу и не требует детального учета движения по каждой единице товаров.

Недостатки метода средневзвешенной себестоимости:

не уделяется внимание последним по времени ценам, а они более уместны в оценке дохода и при принятии управленческих решений;

в период повышения цен метод приводит к тому, что предприятия объявляют большую прибыль, чем реальная, в результате чего уплачиваются избыточные средства в виде налогов.

Метод ФИФО строится на предположении, что запасы выбывают в той же последовательности, в которой они поступили на предприятие. Однако в условиях нестабильной экономики оценка запасов по данному методу может исказить финансовые результаты. Например, в момент роста цен показатель валовой прибыли будет завышаться, а при снижении цен – занижаться. Данный

метод целесообразно использовать, если предприятие занимается производством, переработкой и реализацией скоропортящихся продуктов, таких, как: овощи, фрукты, молочные продукты и др.

Преимущества метода ФИФО:

метод прост в использовании и предоставляет возможность манипулирования прибылью; остатки неиспользованных материалов отражаются в активе баланса по ценам, максимально приближенным к реальной рыночной стоимости на дату составления отчетности;

выгодно применить при плановом сокращении закупок материалов и при ожидании падения цен на изготавливаемую продукцию;

в период постоянного роста цен метод предоставляет наиболее высокий из возможных уровень чистого дохода.

Недостатки метода ФИФО:

метод приводит к занижению величины расходов, они списываются по закупочным ценам на себестоимость реализуемой продукции;

в период роста цен предприятия объявляют большую прибыль, чем настоящая и выплачивают избыточные средства в виде подоходных налогов;

завышает финансовые результаты в условиях инфляции.

Еще одним методом выбытия запасов является нормативный метод. Его целесообразно применять организациям с небольшой номенклатурой товаров. Особенность данного метода заключается в том, что для каждого вида выпускаемой на предприятии продукции разрабатываются нормы использования определенных составляющих. Например, для изготовления блюд, изделий и полуфабрикатов в ресторанном хозяйстве применяются нормы, содержащиеся в технологических картах. Нормы, в свою очередь, разработаны на основе сборников рецептов на соответствующие блюда, изделия и полуфабрикаты. На предприятиях легкой промышленности для изготовления товаров народного потребления (обувь, одежда и прочее) и моделей должны быть разработаны и утверждены перечни расходов, в том числе и материальных ресурсов (запасов), на каждый вид продукции.

Преимущества метода нормативных расходов:

возможность текущего оперативного учета затрат путем учета отклонений от норм;

обособленный учет изменений норм, то есть контроль за осуществлением режима экономии;

укрупнение объектов учета, поскольку нормативные калькуляции составляются по всем видам изделий, а отклонение учитывают по группам однородной продукции, вследствие чего уменьшается число объектов калькулирования;

охват нормативными калькуляциями значительной части расходов;

возможность реже осуществлять инвентаризацию незавершенного производства.

Недостатком метода нормативных расходов является необходимость постоянного пересмотра норм использования запасов, труда, производственных мощностей и действующих цен.

Метод цены продаж заключается в применении среднего процента торговой наценки товаров. Его следует применять предприятиям, имеющим значительную номенклатуру товаров с примерно одинаковым уровнем торговой наценки. На практике метод цены продажи применяется в основном предприятиями розничной торговли. Но если розничное предприятие имеет незначительную номенклатуру товаров и на эти товары установлены различные уровни торговой наценки, то при определении себестоимости реализованных товаров в бухгалтерском учете можно использовать и другие методы выбытия товаров, а торговую наценку отражать только в оперативном учете как средство контроля за выбытием товаров. Недостатком данного метода является приблизительности расчетов, что приводит к погрешности.

Каждый из методов выбытия запасов имеет свои преимущества и недостатки. Согласно П(С)БУ 9 каждое предприятие имеет право самостоятельно выбирать один из методов, но очень важно выбрать именно тот, который позволит наиболее точно проводить оценку деятельности предприятия.

*Научн. рук. Шушлякова О. В.*

---

**Литература:** 1. 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 "Ру-та", 2009. – 726 с. 2. Гончаров Ю. В. Оцінка виробничих запасів: вітчизняний та зарубіжний досвід / Ю. В. Гончаров, І. В. Кравченко // Облік і фінанси АПК. – 2011. – № 1. – С. 50–53. 3. Фесенко В. В. Вибір методу оцінки списання запасів як фактор впливу на формування фінансових результатів [Електронний ресурс] / В. В. Фесенко. – Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/Uproz/2012\\_4/u1204phe.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Uproz/2012_4/u1204phe.pdf). 4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 Запаси [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://buhgalter911.com/Res/MSBO/MSBO2.pdf>. 5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 9 "Запаси" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nibu.factor.ua/info/instrbuh/psbu9/>. 6. Методические рекомендации по бухгалтерскому учету запасов, утвержденные приказом Министерства финансов Украины от 10.01.2007 г. № 2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dtk.com.ua/show/2cid14693.html>.



**Миняйленко Е. А.**

УДК 657.411

**Погрибняк Д. С.**

Студенты 3 курса  
факультета учета и аудита ХНЭУ

## **ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ**

*Аннотация. Раскрыты теоретические основы и практические вопросы организации бухгалтерского учета собственного капитала предприятий Украины в условиях рыночной экономики. Предложены рекомендации по внедрению в систему бухгалтерского учета собственного капитала информационных технологий.*

*Анотація. Розкрито теоретичні основи та практичні питання організації бухгалтерського обліку власного капіталу підприємств України в умовах ринкової економіки. Запропоновано рекомендації щодо впровадження в систему бухгалтерського обліку власного капіталу інформаційних технологій.*

*Annotation. The theoretical bases and practical aspects of equity accounting at Ukrainian enterprises under the market economy were studied. The recommendations on introducing the system of accounting the equity of Information Technology were given.*

*Ключевые слова: собственный капитал, собственность, финансовые ресурсы, прибыль, чистые активы.*

Понятие "капитал" очень распространено как в экономической теории, так и в экономической практике, поэтому от правильного его понимания и совершенства методики бухгалтерского учета в большей мере зависит научная оценка направлений социально-экономических процессов, происходящих в Украине.

Изучением методики учета собственного капитала посвящены работы Бланка И. А., Батуриной М. В., Новодворского В. Д., Палия В. Ф., Соколова Я. В., Сопко В. В., Бутынца Ф. Ф., но большое разнообразие затронутых научных проблем остаются недостаточными разрешенными. Так, существующие методы требуют адаптации в направлении совершенствования управления собственным капиталом, и усиления его роли в обеспечении конкурентоспособности экономики Украины. Не уменьшая значимости уже проведенных исследований, следует акцентировать внимание на наличии следующих проблемных моментов: в современной экономической литературе неоднозначны и недостаточно аргументированы подходы к определению сущности и состава собственного капитала, к систематизации и выбору показателей, его характеризующих. Кроме того, актуальными являются вопросы изучения порядка отражения собственного капитала в финансовой отчетности хозяйствующих субъектов. Рассмотрение указанных вопросов имеет как теоретическую, так и практическую значимость, что подтверждает актуальность выбранной темы исследования [1].

Актуальность данной темы определяется тем, что непрерывный переход Украины к рыночной экономике, расширение и углубление рыночной среды во всех сферах деятельности вполне закономерно вызывает необходимость реформирования учета и контроля.

Целью написания данной работы является изучение проблем бухгалтерского учета собственного капитала предприятий Украины в условиях рыночной экономики для разработки научных рекомендаций по их решению.

На современном этапе деятельности предприятий и в будущем исключительное значение имеют совершенствование методики учета реформирования отношений собственности и собственного капитала.

Согласно цели были поставлены и решены следующие задачи: организации учета собственного капитала; исследования практических вопросов организации учета собственного капитала информационных технологий.

Объектом исследования являются процессы по организации учета собственного капитала предприятия.

Предметом исследования стали теоретические, методические и практические аспекты по организации учета собственного капитала предприятия.



Капитал ассоциируется с понятием "собственность". В момент создания предприятия его стартовый капитал воплощается в активах, инвестированных учредителями (участниками), и представляет стоимость имущества предприятия.

Имущество предприятия состоит из разнообразных материальных, нематериальных и финансовых ресурсов – прав собственности отдельных субъектов, а также доли инвестированных средств. Собственный капитал является гарантией организации бизнеса. На этапе, когда предприятие (например, акционерное общество) еще не имеет внешней задолженности, размер активов (имущества) равен размеру собственного капитала [2].

Осуществляя предпринимательскую деятельность, акционерное предприятие неизбежно использует привлеченные средства, то есть образует долги. Долговые обязательства подтверждают права и требования кредиторов относительно активов предприятия, поэтому размер активов определяется как сумма собственного капитала и долговых обязательств.

Собственный капитал – это часть в активах предприятия, остающаяся после вычета его обязательств.

Закон Украины "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине" определяет правовые принципы регулирования, организации, ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности и распространяется на всех юридических лиц независимо от организационно-правовых форм и форм собственности, а также на представительства иностранных субъектов хозяйственной деятельности, обязаны вести бухгалтерский учет и представлять финансовую отчетность в соответствии с действующим законодательством.

Если рассматривать толкование капитала с точки зрения различных экономических дисциплин, то можно заметить некоторую неоднозначность. Согласно предисловию к Международным стандартам, опубликованным Комитетом по международным бухгалтерским стандартам в ноябре 1982 г., капитал представляет разницу между активами и пассивами [3].

Для своих целей экономисты отражают понятие капитала с двух сторон. С одной стороны капитал предприятия характеризует общую стоимость средств в денежной, материальной и нематериальной формах, инвестированных в формирование его активов. При этом характеризуется направление вложения средств [4]. С другой стороны, если рассматривать источники финансирования, можно отметить, что капитал – это возможность и совокупность форм мобилизации финансовых ресурсов для получения прибыли.

Рассматривая экономическую сущность капитала предприятия, следует отметить такие его характеристики, как:

1. Капитал предприятия является основным фактором производства. В системе факторов производства (капитал, земля, труд) капиталу принадлежит приоритетная роль, так как он сочетает все факторы в единый производственный комплекс.

2. Капитал характеризует финансовые ресурсы предприятия, приносящие доход. В данном случае он может выступать изолированно от производственного фактора в форме инвестированного капитала.

3. Капитал является главным источником формирования благосостояния его собственников. Часть капитала в текущем периоде выходит из его состава и попадает в "карман" владельца, а часть капитала, который накапливается, обеспечивает удовлетворение потребностей собственников в будущем.

4. Капитал предприятия является главным измерителем его рыночной стоимости. В этом качестве выступает прежде всего собственный капитал предприятия, определяющий объем его чистых активов. Наряду с этим, объем используемого собственного капитала на предприятии характеризует одновременно и потенциал привлечения им заемных финансовых средств, обеспечивающих получение дополнительной прибыли. В совокупности с другими факторами – формирует базу оценки рыночной стоимости предприятия.

5. Динамика капитала предприятия является важнейшим показателем уровня эффективности его хозяйственной деятельности. Способность собственного капитала к самовозрастанию высокими темпами характеризует высокий уровень формирования и эффективное распределение прибыли предприятия, его способность поддерживать финансовое равновесие за счет внутренних источников. В то же время, снижение объема собственного капитала является, как правило, следствием неэффективной, убыточной деятельности предприятия [5].

Прежде всего следует отметить тот факт, что бухгалтерский учет собственного капитала требует особого внимания, так как этот участок учетной работы наиболее подвержен изменениям. Особую сложность при этом вносит не до конца проработанное законодательство и частые изменения особенности учета уставного капитала разных форм собственности. В частности, надо заметить, что задекларированные в ст. 52 Закона Украины "О хозяйственных обществах" требования о том, что участники обязаны полностью внести свой вклад не позднее года после регистрации общества, предусматривали только ответственность учредителя перед обществом в размере 10 % годовых недовнесенной суммы за время просрочки. Однако не был предусмотрен механизм воздействия контролирующими органами на учредителя или на акционерное общество за ведение хозяйственной деятельности при неполном внесении всей суммы уставного капитала в установленные сроки. В результате многие акционерные общества спокойно работали, не нарушая законодательства: к моменту регистрации учредители внесли 50 процентов вкладов, указанных в учредительных документах, а остальные суммы были учтены как задолженность таких учредителей. И это лишь одна из многочисленных недоработок законодательства [6].

Также сегодня существует ряд проблем, непосредственно связанных с бухгалтерским учетом операций по формированию собственного капитала. Так, одним из основных документов, ре-



гулирующих деятельность хозяйственных обществ, является Гражданский Кодекс Украины. В частности, особое внимание в Кодексе уделено проблемам формирования уставного капитала акционерного общества, а также оговорено право общества на существование, если его деятельность в течение длительного времени является убыточной. Так, в части четвертой ст. 144 Кодекса предусмотрено, что, если по окончании второго или каждого следующего финансового года стоимость чистых активов общества окажется меньше уставного капитала, то оно обязано объявить об уменьшении своего уставного капитала и зарегистрировать соответствующие изменения в уставе в определенном законодательством порядке. Указанное требование вполне корректно, ведь в данном случае у предприятия нет имущества, чтобы гарантировать соблюдение интересов кредиторов даже в минимальном объеме, то есть в объеме уставного капитала.

Параллельно возникает вопрос относительно сущности и методики расчета величины чистых активов предприятия.

Согласно П(С)БУ 19 "Объединения предприятий", чистые активы – это активы предприятия за вычетом его обязательств [7]. Другими словами, величина чистых активов соответствует понятию "собственный капитал", приведенному в П(С)БУ 1 "Общие требования к финансовой отчетности": собственный капитал представляет часть в активах предприятия, остающуюся после вычета его обязательств. Таким образом, требование Гражданского Кодекса Украины с точки зрения бухгалтерского учета означает, что у акционерного общества итог первого раздела пассива баланса не должен быть меньше величины уставного капитала. Но тем не менее это вполне возможно при наличии сумм по следующим статьям:

"Неоплаченный капитал". Данная статья отражает величину задолженности учредителей по взносам в уставный капитал и является дебетовым сальдо по счету 46.

"Изъятый капитал". Данная статья показывает номинальную стоимость выкупленных (изъятых из обращения) у акционеров акций и сумму выкупленных обществом у учредителей долей. Характеризуется дебетовым сальдо по счету 45.

"Непокрытый убыток" является дебетовым сальдо по субсчету 442.

Итак, обеспечение рационального бухгалтерского учета собственного капитала возможно только при усовершенствовании действующего законодательства Украины, а также при полном знании бухгалтером всех его особенностей для предприятий различных организационно-правовых форм хозяйствования.

Научн. рук. Шушлякова О. В.

**Литература:** 1. Чербанова Н. В. Организация бухгалтерского учета / Н. В. Чербанова, П. К. Василенко. – М. : Издательский центр "Академия", 2008. – 672 с. 2. Бухгалтерский финансовый учет : учебник [Текст] / под ред. проф. Ф. Ф. Бутынца. – Житомир : ЖИТИ, 2007. – 608 с. 3. О бухгалтерском учете и финансовой отчетности : Закон Украины от 16.07.99. № 996-XIV с изменениями и дополнениями, внесенными Законами Украины от 22.06.2000 г. № 1829-III, от 09.02.2008 г. № 3422-IV. 4. Завгородний В. П. Бухгалтерский учет в Украине / В. П. Завгородний. – К. : А.С.К., 2010. – 847 с. 5. Лаводский В. М. Информационное обеспечение предпринимательской деятельности / В. М. Лаводский // Бухгалтерский учет и аудит. – 2009. – № 10. – С. 7–11. 6. Ивахненко С. П. Информационные технологии в организации бухгалтерского учета [Текст] / С. П. Ивахненко. – К. : Знання-Пресс, 2003. – 235 с. 7. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 19 "Объединения предприятий", утвержденное приказом Министерства финансов Украины № 163 от 07.07.99 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).

---

**Танаян Л. М.**

УДК 336.717.3

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ДЕПОЗИТНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКУ

*Анотація. Розглянуто та узагальнено підходи до визначення поняття депозиту банку та запропоновано розуміти його як грошові кошти, що передані їх власником або іншими особами за його дорученням на рахунок власника для зберігання на певних умовах. Наведено принципи формування депозитної політики та її вплив на діяльність банку на ринку депозитних послуг.*

---

© Танаян Л. М., 2013

*Аннотация. Рассмотрены и обобщены подходы к определению понятия депозита банка и предложено понимать его как денежные средства, которые переданы их владельцем или другими лицами по его поручению на счет владельца для хранения на определенных условиях. Приведены принципы формирования депозитной политики и ее влияние на деятельность банка на рынке депозитных услуг.*

*Annotation. The approaches to defining the "bank deposit" concept have been discussed and generalized. It has been proposed to be considered as finances placed by their owned or other persons on his errand on owner's account on certain terms. The principles of deposit policy development and its influence on bank's activity at deposit services market have been listed.*

*Ключові слова: депозит, банк, депозитні операції, депозитна політика, строкові депозити, депозити до запитання.*

Банки – це установи, що спеціалізуються на посередницькій діяльності, яка пов'язана, з одного боку, з купівлею вільних грошових коштів на ринку ресурсів, а з іншого – їх продажем підприємствам, організаціям та населенню. За таких умов для банків є однаково важливими як операції із залучення коштів, так і з їх розміщення. Від операцій із залучення коштів залежить розмір банківських ресурсів, отже і масштаби діяльності банків. У свою чергу, вигідне розміщення ресурсів сприяє підвищенню доходності та ліквідності банків, забезпечує їх економічну самостійність та стабільність.

У науковій літературі поняття "депозит" використовується досить часто. Значну увагу темі депозитів приділяли такі видатні зарубіжні вчені, як: А. Сміт, А. Маршал, П. Роуз, а також вітчизняні вчені А. Мороз, М. Савлук, М. Алексеєнко, О. Васюренко [1 – 3].

Мета дослідження – уточнити поняття "депозит", систематизувати види депозитів та принципи формування депозитної політики банку.

Але слід відзначити, що вивчення та аналіз робіт як українських, так і зарубіжних вчених дозволив зробити висновок, що є певні розбіжності у визначенні сутності депозиту. Так, одні вчені під депозитом розуміють суму грошових коштів клієнта, що передана ним у розпорядження банку, незалежно від строку й особливостей юридичного оформлення такої передачі. Банки залучають вільні грошові кошти юридичних та фізичних осіб шляхом виконання депозитних операцій, у процесі яких використовують різні види банківських рахунків [3]. Інші під депозитом розуміють усі рахунки клієнтів, відкриті в банку або вклад у банки, грошові ресурси, що розміщені на зберігання в банк від імені фізичних чи юридичних осіб на договірній основі [4].

Підсумовуючи всі наведені визначення депозиту та узагальнюючи проведений аналіз, пропонується розуміти "депозит" як грошові кошти в національній та іноземній валютах, що передані їх власником або іншою особою за його дорученням у готівковій або безготівковій формах на рахунок власника для зберігання на певних умовах.

При залученні депозитів банки дотримуються таких принципів організації депозитних операцій: депозитні операції здійснюються таким чином, щоб сприяти отриманню банківського прибутку або створювати умови для отримання прибутку в майбутньому;

у процесі організації забезпечується різноманітність суб'єктів депозитних операцій та поєднання різних форм депозитів;

при здійсненні банківських операцій забезпечується взаємозв'язок і взаємопогодження між депозитними і кредитними операціями по термінах і сумах;

особлива увага в процесі організації депозитних операцій приділяється строковим депозитам, які найбільше підтримують ліквідність балансу банку;

проводячи свої депозитні та кредитні операції, банк повинен зменшувати свої вільні ресурси;

банк повинен приймати міри по розвитку банківських послуг, що передбачає залучення депозитів [4].

Для подальшого дослідження сутності та змісту депозиту слід розглянути класифікацію депозитів. Для банківської практики характерна така класифікація депозитів:

вкладний (депозитний) рахунок – рахунок, що відкривається банком клієнту на договірній основі для зберігання грошей, що передаються клієнтом в управління на встановлений строк або без зазначення такого строку під визначений процент і підлягають поверненню клієнту відповідно до законодавства України та умов договору;

депозит до запитання – це кошти, що знаходяться на поточних бюджетних рахунках, на кореспондентських рахунках банків і використовуються власниками залежно від потреби в цих коштах;

терміновий вклад (депозит) – грошові ресурси, які розміщуються їх власниками у банку для зберігання та зараховуються на відповідні депозитні рахунки на визначений термін з виплатою обумовлених відсотків;

депозитні сертифікати – документ, що видається тільки юридичній особі у вигляді письмового свідоцтва банку про внесення грошових коштів, яке надає право власнику сертифіката після закінчення встановленого терміну отримувати суму внеску та відповідні відсотки;

ощадний сертифікат – документ, що видається тільки фізичній особі як свідоцтво про внесення грошей на банківський вклад та надає право власнику на отримання відповідної суми внеску і відсотків [5].

Кожен банк має свою стратегію і тактику при здійсненні діяльності щодо залучення ресурсів із метою повернення, а також при організації та управлінні депозитним процесом. Така стратегія



має назву депозитної політики. Депозитна політика – це складне економічне явище. В основі формування депозитної політики банку лежать як загальні, так і специфічні принципи (таблиця).

Таблиця

### Принципи формування депозитної політики банку

Принципи	Характеристика принципу
Загальні принципи	
Принцип наукової обґрунтованості	Повинен базуватися на новітніх досягненнях науки та передового досвіду, з урахуванням дії економічних законів у межах конкретного банку з використанням науково обґрунтованих методик
Принцип цілісності системи	Депозитна політика виступає як підсистема політики комерційного банку в цілому. Вона має первинний характер щодо політик у сфері активних операцій
Принцип комплексного підходу	Розробка теоретичних основ, пріоритетних напрямів депозитної політики та оцінка підсумку дохідності від розміщення депозитів з точки зору стратегії розвитку банку
Принцип оптимальності та ефективності	Розробка ефективних і оптимальних для цього етапу розвитку банку тактичних напрямів і методів. Визначає цілі й обсяги залучених банківських ресурсів та ефективну їх реалізацію
Принцип єдності елементів	Усі елементи депозитної політики розглядаються не ізольовано, а в тісному взаємозв'язку і взаємозалежності
Специфічні принципи	
Принцип забезпечення оптимального рівня витрат	Характеризує цінову політику банку, вміння керівництва банку адекватно реагувати на зміни ринкових цін на депозити для регулювання прибутковості та зниження очікуваних витрат. Відсоткові ставки орієнтовані на ринкову кон'юнктуру
Принцип безпеки операцій банку	Характеризує систему захисту економічних інтересів клієнтів щодо збереження банківської таємниці за їх рахунками, а також підтримання оперативної ліквідності банку
Принцип забезпечення надійності	Від надійності банку залежить рівень ризику клієнта щодо повернення депозиту і сплати відсотків. Якість і кількість залучених коштів відображає стабільність і надійність банку

Кожен банк намагається реалізувати свої інтереси за умови врахування впливу депозитної політики Національного банку України та базуючись на конкретних умовах функціонування депозитного ринку.

Підвищення ефективності депозитної політики можна досягти шляхом активного використання зарубіжного досвіду. Особливу увагу слід приділяти організації і впровадженню накопичувальних інвестиційних схем, зокрема пенсійних рахунків, рахунків на оплату навчання, купівлю житла, а також підвищенню ролі банків у здійсненні договірних операцій, зокрема управлінню пайовими фондами. На особливу увагу заслуговує чіткий перебіг внутрібанківських процедур, що дає змогу досягти оперативності при продажу банківських послуг і скорочує операційні витрати, тоді як робота більшості українських банків із корпоративною клієнтурою часто базована на ексклюзивному підході, що знижує якість послуг і доходи банку в цілому.

Таким чином, у результаті дослідження сутності поняття "депозит" можна зробити висновок, що це поняття слід розглядати як грошові кошти в національній та іноземній валютах, що передані їх власником або іншою особою за його дорученням у готівковій або безготівковій формах на рахунок власника для зберігання на певних умовах. Також розглянуто класифікацію депозитів та систематизовано принципи формування депозитної політики банку, що об'єднують у собі як загальні, так і специфічні принципи.

*Наук. керівн. Азізова К. М.*

**Література:** 1. Роуз Питер С. Банковский менеджмент / Питер С. Роуз ; пер. с англ. – М. : Дело ЛТД, 1995. – 768 с. 2. Банківські операції : підручник / А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пудовкіна та ін. – К. : КНЕУ, 2002. – 476 с. 3. Васюренко О. В. Управління залученням ресурсів у комерційних банках / О. В. Васюренко // Фінанси України. – 2000. – № 11. – С. 12–16. 4. Про банки і банківську діяльність : Закон України № 2121-III від 07.12.2000 р., із змінами, внесеними 22.09.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua>. 5. Барилюк І. Збалансована система показників – основа стратегічного управління ресурсним потенціалом банківських установ / І. Барилюк // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – № 19. – С. 147–153.

## ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО СТАНУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

*Анотація. Подано результати аналізу структури та динаміки кредитного портфеля та ресурсної бази банків України. Визначено основні тенденції, які характеризують особливості функціонування банківської системи України в сучасних умовах ведення банківського бізнесу.*

*Аннотация. Представлены результаты анализа структуры и динамики кредитного портфеля и ресурсной базы банков Украины. Выявлены основные тенденции, характеризующие особенности функционирования банковской системы Украины в современных условиях ведения банковского бизнеса.*

*Annotation. The structure and dynamics of the credit portfolio and resource base of the banks of Ukraine have been analyzed. The main trends, which characterize the features of functioning the Ukrainian banking system in term of modern banking business have been identified.*

*Ключові слова: аналіз, банківська система, кредитування, ресурсна база, тенденції розвитку.*

Проблеми функціонування банківського сектору є одними з найбільш актуальних в Україні, оскільки на сьогоднішній день рівень розвитку банківської системи є недостатнім, що спричиняє ряд проблем для функціонування не тільки банківського сектору, а й національної економіки. На етапі формування та розвитку ринкових інститутів, в умовах перехідної економіки банківська система України ще не повністю мобілізувала й реалізувала всі властиві їй стимулюючі можливості.

Нерозв'язаними залишаються багато питань, серед яких найбільш гострими є невизначеність шляхів підвищення рівня капіталізації та способів оцінювання ефективності функціонування банків, напрямів удосконалення державної стратегії розвитку банківської системи, яка б сприяла її стабільній діяльності. Отже, банківська система потребує розробки фундаментальних та прикладних засад подальшого зміцнення та усунення негативних проявів, які наявні в сучасних економічних та соціальних умовах розвитку вітчизняної економіки.

Метою роботи є визначення основних тенденцій розвитку вітчизняної банківської системи на основі аналізу кредитної та депозитної діяльності банків України протягом 2007 – 2012 рр.

Значний внесок у розробку питань теорії і практики функціонування банківської системи здійснили вітчизняні вчені-економісти: О. Барановський, О. Дзюблюк, Л. Примостка та ін. [1 – 3]. Але слід зазначити, що і досі залишаються недостатньо вивченими особливості та перспективні напрями розвитку банківської системи України, тому зазначені питання потребують глибшого розроблення як у теоретичному, так і в практичному аспектах.

Загальна кількість банків, що мають ліцензію Національного банку України на здійснення банківських операцій, зменшилася зі 198 станом на 01.01.2008 р. до 176 – на 01.01.2013 р. [4]. Відкритість та залежність банківської системи від загальних тенденцій розвитку національної та всесвітньої економіки зробила її чутливою до зміни зовнішнього середовища, що особливо гостро відчувалося в період настання світової фінансово-економічної кризи, яка призвела до скорочення ВВП та реальних доходів населення, до збільшення безробіття та прискорення темпів інфляції. Негативний вплив кризи на банківську систему дозволяє оцінити такий показник, як кількість банків, що знаходяться у стадії ліквідації: станом на початок 2008 р. – 19, а станом на 01.01.2013 р. – 22.

Протягом розглянутого періоду щорічно зростає кількість банків з іноземним капіталом (станом на 01.01.2008 р. – 47, а на початок 2013 р. – 53). До переліку іноземних країн, які найбільш активно інвестують кошти в українську банківську систему можливо віднести Австрію, Італію, Кіпр, Російську Федерацію, Німеччину, Швецію, Угорщину та Францію.

Аналіз основних показників діяльності банків України за розглянутий період свідчить про збільшення чистих активів майже у 2 рази, а зобов'язань – в 1,8 рази. Регулятивний капітал банків протягом 2007 – 2012 рр. збільшився у 2,5 рази. Зазначена динаміка є позитивною тенденцією роз-



виту банківського сектору, але у той же час має місце невідповідність темпів зростання активів та регулятивного капіталу.

Слід більш детально розглянути показники банківських активів: високоліквідні активи мають стійку тенденцію до зростання протягом усього досліджуваного періоду, кредитний портфель має аналогічну тенденцію, окрім даних станом на початок 2010 та 2013 рр., частка вкладення в цінні папери також збільшується (окрім 01.01.2010 р.), що є позитивною тенденцією, обумовленою підвищенням активності фондового ринку в Україні. Агресивна кредитна політика банків у докризовий період сприяла нарощуванню кредитного портфеля але за останні 4 роки ця тенденція змінилася на протилежну. За 2009 р. обсяг наданих кредитів порівняно з 2008 р. зменшився на 44,896 млрд грн (темпи зростання кредитування уповільнилися зі 172,0 % за підсумками 2008 р. до 98,5 % за підсумками 2009 р.). На фоні кризи в умовах масового непогашення кредитів спостерігалось зростання проблемної заборгованості за кредитами, що призвело до істотного збільшення відрахувань на формування резервів за кредитними операціями.

Протягом 2010 – 2011 рр. на кредитному ринку спостерігалось незначне похвалення: залишки за кредитами на кінець 2010 р. становили 755,0 млрд грн, що на 7,7 млрд грн або на 1,03 % більше, ніж на його початок (на початок 2012 р. кредитний портфель становив 825,3 млрд грн, що на 70,3 млрд грн (9,31 %) більше порівняно з початком 2011 р.). Станом на 01.01.2013 р. помітне скорочення кредитного портфеля банків України на 10,0 млрд грн або на 1,21 %.

Нагальною проблемою вітчизняних банків продовжує залишатися відсутність ресурсів для довгострокового кредитування, але при цьому частка довгострокових кредитів (станом на початок та кінець досліджуваного періоду становить 60,2 та 48,4 % відповідно) протягом 2007 – 2012 рр. перевищує половину кредитного портфеля банків України.

Джерелами зростання банківських активів є банківські ресурси, основними постачальниками яких продовжують залишатися суб'єкти господарювання та фізичні особи. За розглянутий період залучені кошти від фізичних осіб майже вдвічі перевищували кошти суб'єктів господарювання.

Починаючи з 01.01.2008 р. було активне нарощування ресурсної бази банків України (сума залучених строкових коштів складала 179,8 млрд грн), але ситуація дещо змінилася у 2009 р. Протягом кінця 2008 – початку 2009 рр. унаслідок падіння довіри до банків спостерігався масовий відплив коштів із вкладних рахунків як фізичних, так і юридичних осіб, унаслідок чого істотно скоротилася ресурсна база і виникли проблеми з ліквідністю у більшості банків України. Станом на 01.01.2010 р. залишки за строковими коштами фізичних та юридичних осіб становили 205,7 млрд грн, тобто має місце скорочення на 1,7 % порівняно з даними на 01.01.2009 р. Для виправлення ситуації Національний банк України змушений був вжити ряд заходів, спрямованих на недопущення дострокової видачі коштів із банківських вкладних рахунків. Стабілізація ситуації в банківському секторі позначилася на зростанні залишків на банківських вкладних рахунках: на кінець 2010 р. обсяги строкових коштів фактично сягнули докризового рівня й становили 261,9 млрд грн, станом на кінець 2011 р. – 311,7 млрд грн, а на кінець 2012 р. – 381,9 млрд грн, що є позитивною тенденцією на фоні значного скорочення ресурсної бази у період кризи.

Таким чином, проведене дослідження дозволило визначити такі тенденції, які характеризують діяльність вітчизняної банківської системи: 1) у післякризові роки було проведення більш виваженої кредитної політики банками України, про що свідчить незначне зниження кредитного портфеля; 2) обмеження споживчого кредитування та переорієнтація на кредитування суб'єктів господарювання, а також зменшення частки довгострокових кредитів у кредитному портфелі банків України; 3) підвищення відсоткових ставок за кредитами для юридичних та фізичних осіб унаслідок збільшення вартості залучення ресурсів; 4) невідповідність між термінами залучення та розміщення банківських ресурсів унаслідок падіння довіри до банків з боку вкладників; 5) збільшення ресурсної бази, за рахунок розміщення фізичними особами строкових вкладів; 6) погіршення якості кредитного портфеля банків; 7) зростання ризикованості кредитних операцій.

Отже, банківська система України відіграє важливу роль у розбудові вітчизняної економіки, виконуючи функцію акумулювання суспільних фінансових накопичень та спрямовуючи їх на фінансування потреб економіки. Від ефективності функціонування банківської системи залежить економічний стан регіонів та держави в цілому, а також підвищення добробуту нації та зростання обсягів ВВП.

*Наук. керізн. Омельченко О. І.*

**Література:** 1. Барановський О. Сьогодення світового ринку банківських послуг / О. Барановський // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 4(194). – С. 18–23. 2. Дзюблук О. Проблеми оптимізації ресурсної бази банків в умовах кризових явищ на фінансових ринках [Електронний ресурс] / О. Дзюблук. – Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/sre/2012\\_4/316.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2012_4/316.pdf). 3. Примостка Л. Методичні аспекти аналізу ефективності управління портфелями комерційних банків / Л. Примостка // Банківська справа. – 2010. – № 1(30). – С. 27–29 4. Сайт Національного банку України. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКУ**

*Анотація. Розглянуто існуючі підходи до визначення сутності економічної категорії "конкурентоспроможність" і на підставі їх теоретичного узагальнення уточнено сутність та зміст поняття "конкурентоспроможність банку" з урахуванням специфіки банківської діяльності. Визначено основні характеристики конкурентоспроможності банківської установи.*

*Аннотация. Рассмотрены существующие подходы к определению сущности экономической категории "конкурентоспособность" и на основании их теоретического обобщения уточнены сущность и содержание понятия "конкурентоспособность банка" с учетом специфики банковской деятельности. Определена сущность основных характеристик конкурентоспособности банковского учреждения.*

*Annotation. The paper studies the existing approaches to defining the essence of the economic category of "competitiveness" and on the basis of their theoretical generalization specifies the essence and the content of the concept of "bank's competitiveness" in terms of banking activities specifics. The essence of the main characteristics of the competitiveness of bank institutions has been defined.*

*Ключові слова: конкурентоспроможність банку, конкурентні переваги, конкурентна позиція, конкурентний потенціал.*

У сучасних умовах ведення банківського бізнесу пріоритетним завданням є досягнення та збереження високого рівня конкурентоспроможності вітчизняних банківських установ як на внутрішньому, так і на зовнішніх (регіональних, світовому) фінансових ринках. Крім того, ефективність інтеграції національної банківської системи до світових ринків фінансових послуг залежить від спроможності українських банків успішно конкурувати на ринку банківських послуг в умовах постійної зміни зовнішнього середовища.

Якщо проблеми ринкової конкуренції взагалі в економічній літературі досліджені досить глибоко, то проблемам забезпечення конкурентоспроможності в банківському секторі приділяється дещо менше уваги. Незважаючи на численну кількість праць, присвячених даній тематиці, автори розходяться у визначенні сутності економічних категорій конкурентоспроможності та недостатньо уваги приділяють дослідженню конкурентоспроможності банку як специфічного суб'єкта фінансового ринку.

Дослідженню конкурентоспроможності банків присвячено наукові праці відомих зарубіжних вчених: М. Портер, М. Файєк, Н. Казаренкова, Д. Рікардо, В. Перехожев, А. Маршал, Й. Шумпетер, Е. Чемберлін, П. Самуельсон, Дж. Робінсон, А. Смітт [1 – 3] тощо. Серед вітчизняних дослідників проблеми забезпечення конкурентоспроможності банків висвітлювались у роботах таких вчених, як: Р. Фатхутдінов, Г. Азоев, З. Васильченко, В. Міщенко, Ю. Заруба, В. Юданов, Іванов Ю. Б., Тищенко О. М., С. Козьменко, А. Градов [4; 5].

Метою статті є дослідження існуючих підходів до визначення конкурентоспроможності суб'єкта господарювання та, на підставі їх теоретичного узагальнення, уточнення сутності та змісту економічної категорії "конкурентоспроможність банку" та визначення основних характеристик конкурентоспроможності банку.

У загальному вигляді в економічній літературі конкурентоспроможність трактується як властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального чи потенційного задоволення ним конкретної потреби порівняно з аналогічними об'єктами представленими на даному ринку [4]. Фатхутдінов Р. А. зазначає, що конкурентоспроможність об'єкта визначається стосовно конкретного ринку або конкретної групи споживачів, яка сформована за відповідними ознаками стратегічної сегментації ринку.

Розкрити сутність економічної категорії "конкурентоспроможність" можна, виокремивши декілька підходів, залежно від рівня конкуренції.

Конкурентоспроможність на рівні країни або на рівні національної економіки в умовах глобалізації фінансових ринків робить її більш привабливою у середньо- та довгостроковому аспекті



для інвесторів. Країна, що не має системного бачення власної конкурентоспроможності або неконкурентоспроможності, і відповідно не має стратегії по її формуванню, ризикує зайняти позицію інвестиційно непривабливої і неконкурентоспроможної.

Конкурентоспроможність на рівні суб'єкта господарювання (підприємства, банку), під якою розуміють його здатність до ефективної господарської діяльності та забезпечення прибутковості за умов конкурентного ринку, тобто здатність забезпечувати випуск і реалізацію конкурентоспроможної продукції та реалізувати її за цінами, нижчими, ніж у конкурентів [6].

Більш точно визначення конкурентоспроможності організації пропонує Гарчук Ю. О. [7], розглядаючи її як комплексну порівняльну характеристику, яка відображає рівень переваги сукупності оцінних показників діяльності, що обумовлюють успіх підприємства на певному сегменті ринку за певний проміжок часу відносно сукупності показників конкурентів. Дане трактування наголошує на тому, що конкурентоспроможність організації є відносним показником і визначається тільки відносно підприємств, які належать до однієї галузі (займаються одним і тим самим видом діяльності) і виробляють (реалізують) аналогічні товари (товари-субститути).

Конкурентоспроможність продукції (товару, виробу), під якою прийнято розуміти ступінь реальної чи потенційної відповідності її на певний момент вимогам цільових груп споживачів або обраного ринку за найважливішими характеристиками: технічними, економічними, екологічними тощо, та здатність задовольнити потреби основних споживачів більшою мірою ніж товари-аналоги конкурентів [5]. Вихід на ринок з конкурентоспроможним товаром (послугою) є ключовим моментом у діяльності організації з засвоєння ринку та закріплення на ньому.

Сутність категорії "конкурентоспроможності банку" в економічній літературі розглядається через такі категорії: "конкурентна перевага", "конкурентна позиція", "конкурентний потенціал".

Першочерговим завданням для банків у контексті забезпечення високого рівня конкурентоспроможності на ринку банківських послуг є забезпечення високого рівня конкурентних переваг порівняно з прямими та потенційними конкурентами на підставі розширення спектру банківських продуктів та послуг відповідно до потреб клієнтів, запровадження інноваційних банківських продуктів, підвищення якості обслуговування клієнтів, оптимізації вартості залучення та розміщення банківських ресурсів.

Під конкурентною позицією в загальному вигляді розуміють певну позицію суб'єкта господарювання відносно його конкурентів; місце суб'єкта господарювання на конкретних сегментах ринку зовнішнього середовища стосовно конкурентів; певне становище підприємства в ринковому сегменті за рахунок більш ефективної реалізації обраної ним конкурентної стратегії порівнянно з підприємствами-конкурентами. Тобто, конкурентна позиція банку є результатом конкурентної боротьби і становить основу для подальшого існування в конкурентному середовищі [8].

Здатність банку підтримувати сталу конкурентну позицію на ринку протягом тривалого часу визначається конкурентним потенціалом, який "відображає можливості, наявні у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства для його функціонування та розвитку". Вчені стверджують, що конкурентний потенціал є необхідною передумовою збереження та розвитку конкурентних переваг суб'єкта конкурентної боротьби; наявність конкурентного потенціалу є запорукою досягнення підприємством високих конкурентних позицій та підвищення її внаслідок реалізації ефективної конкурентної стратегії протягом визначеного періоду часу.

Отже, сутність категорії "конкурентоспроможність" вчені розглядають відносно різних суб'єктів конкуренції, що дозволило виокремити три підходи та за результатами узагальнення літературних джерел і синтезу найбільш характерних особливостей конкурентоспроможності суб'єктів конкурентної боротьби виділити таке визначення категорії "конкурентоспроможність банку": це комплексна інтегрована порівняльна характеристика банку, яка визначається його наявним конкурентним потенціалом для реалізації існуючих та створення нових конкурентних переваг, що дозволяє забезпечити провідну конкурентну позицію на ринку банківських послуг, яка передбачає здатність забезпечувати відповідність послуг запитам споживачів в умовах конкурентної боротьби.

*Наук. керівн. Тисячна Ю. С.*

**Література:** 1. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – М. : Вильямс., 2002. – 496 с. 2. Казаренкова Н. П. Конкурентоспособность коммерческого банка на региональном рынке кредитных услуг населению : дис. канд. экон. наук : 08.00.10. / Н. П. Казаренкова. – Курск, 2006. – 167 с. 3. Прехожев В. А. Современные подходы к пониманию категорий "банковский продукт", "банковская услуга" и "банковская операция" / В. А. Прехожев // Финансы и кредит. – 2002. – № 21. – С.23–33. 4. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р. А. Фатхутдинов. – К. : "Издательско-книготорговый центр "Маркетинг", 2002. – 8892 с. 5. Азоев Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г. Л. Азоев. – К. : Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с. 6. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства : монографія / за заг. ред. д-ра екон. наук, професора Іванова Ю. Б., д-ра екон. наук, професора Тищенко О. М. – Х. : ВД "ИНЖЕК", 2006. – 384 с. 7. Гарчук Ю. О. Підвищення ефективності діяльності підприємства за рахунок конкурентоспроможністю / Ю. О. Гарчук // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 2(80). – С. 60–65. 8. Никонова И. А. Стратегия и стоимость коммерческого банка / И. А. Никонова, Р. М. Шамгунов. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 304 с.



## ВИЗНАЧЕННЯ РЕЙТИНГУ БАНКІВСЬКИХ ВІДДІЛЕНЬ ЗА РІВНЕМ ДЕПОЗИТНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ

*Анотація. Розглянуто метод таксономічного аналізу для порівняння об'єктів, що характеризуються великою кількістю ознак, складання рейтингу відділень ПАТ "Укрсоцбанк" за рівнем депозитного обслуговування, який може бути використаний керівництвом банку для подальшого розвитку та вдосконалення послуг, які надає банк своїм клієнтам.*

*Аннотация. Рассмотрен метод таксономического анализа для сравнения объектов, характеризующихся большим количеством признаков, составление рейтинга отделений ПАО "Укрсоцбанк" по уровню депозитного обслуживания, который может быть использован руководством банка для дальнейшего развития и совершенствования услуг, предоставляемых банком своим клиентам.*

*Annotation. The paper deals with the method of taxonomic analysis to compare the objects that are characterized by a large number of features, rankings the branches of PJSC "Ukrsoctsbank" according to the level of deposit service that can be used by bank's management in further development and improvement of the services rendered by the bank to its customers.*

*Ключові слова: банк, депозитний портфель, метод таксономічного аналізу.*

Розвиток філіальної мережі банку вимагає внесення відповідних змін до організаційної структури та системи управління. Визначення рейтингів банківської діяльності є важливим не лише на макроекономічному рівні, а на рівні окремого банку. Складання банківського рейтингу допомагає визначати місце одного банку серед сукупності інших, що дозволяє приймати рішення відносно якості роботи фінансової установи, необхідності її вдосконалення; надає клієнтам, інвесторам, підприємницьким структурам можливість обирати найкращий, найнадійніший банк.

Метою даної статті є розробка рейтингу діяльності відділень банку із залучення довгострокових депозитів.

Об'єктом дослідження є депозити як основна складова ресурсної бази банків.

Предметом дослідження є показники депозитної діяльності відділень ПАТ "Укрсоцбанк", які складають основу рейтингу оцінки діяльності банку.

Значні розробки у визначенні рейтингу оцінки діяльності банку із залучення довгострокових депозитів здійснили такі вчені-економісти, як: А. Гранберг, В. Плюта, Л. Канторович, Т. Кумпанс, В. Новожилов, О. Васюренко, А. Вожжов, А. Герасимович, Н. Кожель, Ж. Довгань, Дж. Сінкі, Е. Рід, Е. Гілл, Р. Сміт.

Для розробки рейтингу оцінки діяльності банку із залучення довгострокових депозитів можна використати метод таксономічного аналізу. Це дозволить із всієї сукупності відділень банку визначити найбільш ефективні у залученні коштів клієнтів.

Метод таксономічного аналізу використовується для порівняння об'єктів, що характеризуються великою кількістю ознак. У загальному вигляді цей аналіз дозволяє вирішити проблему впорядкування багатовимірних об'єктів та процесів відносно заданого нормативного вектора-еталону. На основі методу таксономії, що дозволяє звести багатовимірний статистичний матеріал у єдину сукупну характеристику, можлива побудова загальної оцінки досліджуваного об'єкта [1].

Таксономічний найповнішою мірою розкрито у відомого польського економіста В. Плюти, який вважає інформаційний зв'язок розподілу багатовимірної випадкової величини, що відноситься до поняття спектру розподілу, можна отримати за допомогою таксономічних методів [2].

На першому етапі дослідження наведені ознаки за кожною філією обраного банку утворюють так звану матрицю даних  $X$ . Реалізації багатовимірних величин є об'єктами таксономічних досліджень, тому їх можна розглядати як точки або вектори, що знаходяться у багатовимірному просторі, заданій сукупності ознак. Ці об'єкти розрізняються як за рівнем значень, що описують ці ознаки, так і за структурою значень цих показників. Строки матриці  $X$  є об'єктами дослідження, а стовпці – це властивості, що розглядаються як вектор. Основною умовою проведення ефективних досліджень є наявність великої сукупності даних. Перераховані ознаки характеризуються хаотичністю значень, про що свідчать високі показники абсолютної та відносної інформаційної цінності [3].

Наступним кроком є диференціація ознак матриці спостережень. При цьому слід визначити, що всі наведені ознаки сукупності є стимуляторами, бо всі показники мають позитивний вплив на



депозитну діяльність банку. Вони стимулюють подальшу роботу банку, їх постійне зростання та високе значення дозволить забезпечувати рентабельність банківської установи. Розподіл ознак на стимулятори та дестимулятори є основою для побудови еталона розвитку або вектора еталона [4].

Елементи цього вектора мають координати, та формуються із визначень показників таким чином: максимальному значенню відповідають стимулятори, а мінімальному – дестимулятори. Етап, на якому визначається показник таксономічного рівня розвитку, – це визначення відстані між досліджуваними явищами та вектором-еталоном. Розрахунок значень цих відстаней слугує вихідними даними для розрахунку показника рівня розвитку, значення якого може знаходитись у межах від нуля до одиниці [5].

Етап, на якому визначається показник таксономічного рівня розвитку – це визначення відстані між досліджуваними явищами та вектором-еталоном. Розрахунок значень цих відстаней слугує вихідними даними для розрахунку показника рівня розвитку, значення якого може знаходитись у межах від нуля до одиниці [6].

Таксономічний аналіз відділень ПАТ "Укрсоцбанк" проводиться по таких показниках, як частка депозитів фізичних осіб, частка депозитів юридичних осіб, частка депозитів до запитання, частка строкових депозитів, частка депозитів в національній валюті, частка депозитів в доларах в загальному депозитному портфелі.

Результати розрахунку таксономічного показника доцільно звести до табл. 1. У даному випадку таксономічний коефіцієнт розвитку буде інтегральною оцінкою ефективності роботи банку в цілому, а також окремо за його відділеннями.

Таблиця 1

#### Результати розрахунку таксономічного коефіцієнта розвитку ПАТ "Укрсоцбанк"

№ з/п	Таксономічний коефіцієнт розвитку (ТПРР)	№ з/п	Таксономічний коефіцієнт розвитку (ТПРР)	№ з/п	Таксономічний коефіцієнт розвитку (ТПРР)
1	0,458	13	0,131	25	0,204
2	0,112	14	0,367	26	0,366
3	0,460	15	0,119	27	0,214
4	0,522	16	0,179	28	0,107
5	0,103	17	0,263	29	0,241
6	0,142	18	0,184	30	0,196
7	0,121	19	0,241	31	0,324
8	0,077	20	0,231	32	0,102
9	0,103	21	0,246	33	0,262
10	0,294	22	0,228	34	0,129
11	0,392	23	0,189	-	-
12	0,164	24	0,214	-	-

На основі розрахованого таксономічного показника розвитку можна визначити рейтинг банківських підрозділів або виявити найкращий банк серед певної сукупності за окремими показниками [7].

Для побудови рейтингу, шляхом розрахунку коефіцієнта таксономії, може бути використана будь-яка банківська звітність, це дає змогу виявляти певні недоліки в роботі банку, прогнозувати його подальший розвиток, на основі інтегральної оцінки приймати управлінські рішення відносно різних банківських операцій. Рейтинг відділень ПАТ "Укрсоцбанк" за рівнем депозитного обслуговування наведено в табл. 2.

Таблиця 2

#### Рейтинг відділень ПАТ "Укрсоцбанк" за рівнем депозитного обслуговування

Місце відділення	Відділення	Місце відділення	Відділення	Місце відділення	Відділення
1	2	3	4	5	6
1	Кіровське	13	Основ'янське	25	Сумське
2	Салтівське	14	Павлівське	26	Дзержинське
3	Чугуївське	15	Орджонікідзівське	27	Відділення № 815
4	Київське	16	Старосалтівське	28	Гагаринське

1	2	3	4	5	6
5	Ленінське	17	Новоолексіївське	29	Відділення № 807
6	Міжрайонне	18	Азовсько-Донське	30	Комінтернівське
7	Наукове	19	Артемівське	31	Лозівське
8	Новосалтівське	20	Привокзальне	32	Барабашовське
9	Олексіївське	21	Благовіщенське	33	Фрунзенське
10	Комунальне	22	Авіаційне	34	Куп'янське
11	Петровське	23	Студентське	-	-
12	Ізюмське	24	Холодногірське	-	-

Усі названі відділення ефективно залучають депозитні кошти, що дозволяє банку нарощувати додаткові обсяги депозитних ресурсів. Банк пропонує своїм клієнтам ті види послуг, які найбільшою мірою ними споживаються. Усі відділення формують клієнтську базу за рахунок їх сегментації у місті. Кращі відділення банку концентруються переважно у міських районах, що знаходяться в центрі міста Харкова, що теж є важливим.

Відділення-лідери за таксономічним показником є такими за більш ефективним фактичним виконанням плану за залученням довгострокових депозитів, бо мають найбільші загальні суми вкладів та збільшили кількість клієнтів по кожному відділенню банку.

Результати проведеного дослідження можуть бути використані менеджерами ПАТ "Укрсоцбанк" та іншими банківськими установами, що вже функціонують на ринку. Даний показник ілюструє конкурентне становище відділень банку, допомагає визначити слабкі сторони їх діяльності.

*Наук. керівн. Чмута І. М.*

**Література:** 1. Клебанова Т. С. Методи прогнозування : учебн. пособ. / Т. С. Клебанова, В. В. Иванов, Н. А. Дубровина. – Х. : Изд. ХГЭУ, 2002. – 372 с. 2. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономическом моделировании / В. Плюта ; пер. с польск. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 175 с. 3. Айвазян С. А. Многомерный статистический анализ в социально-экономических исследованиях / С. А. Айвазян // Экономика и математические методы. – 1977. – 234 с. 4. Титаренко В. В. Застосування таксономічного аналізу для визначення інтегрального показника рівня дефіцитності місцевого бюджету / Титаренко В. В. // Управління розвитком. – 2010. – № 2(121). – С. 25. 5. Смолякова О. М. Використання інтегрального показника для оцінки фінансового стану банку / О. М. Смолякова // Управління розвитком. – 2010. – № 5(81). – С. 108–110. 6. Сабліна Н. В. Использование метода таксономии для анализа внутренних ресурсов предприятия / Сабліна Н. В., Теличко В. А. // Экономика. – 2009. – № 3. – С. 78–82. 7. Єріна А. М. Статистичне моделювання та прогнозування / А. М. Єріна. – К. : КНЕУ, 2001. – 170 с.

УДК 330.45:336.7

**Баркалова Д. С.**

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## ПОБУДОВА МОДЕЛІ ЗАЛЕЖНОСТІ ЯКОСТІ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ ВІД КЛАСИФІКОВАНИХ ЗА СТУПЕНЕМ РИЗИКУ ПОЗИК

*Анотація. З метою визначення впливу сукупності факторів на якість кредитного портфеля банку на основі багатфакторного регресійного аналізу досліджено залежність частки зважених класифікованих позик у кредитному портфелі від частки класифікованих за ступенем ризику позик у кредитному портфелі банку.*



*Аннотация. С целью определения влияния совокупности факторов на качество кредитного портфеля банка на основе многофакторного регрессионного анализа исследована зависимость доли взвешенных классифицированных кредитов в кредитном портфеле от доли классифицированных по степени риска кредитов в кредитном портфеле банка.*

*Annotation. In order to determine the influence of several factors on the quality of the loan portfolio, the dependence of measured classified loans share in the loan portfolio on the shares of classified by the level of risk loans in the loan portfolio was investigated, basing on multivariate regression analysis.*

*Ключові слова: кредитний ризик, якість кредитного портфеля, класифіковані за рівнем ризику позики, багатофакторний регресійний аналіз, адекватність.*

Процеси інтернаціоналізації та глобалізації на фінансовому ринку загострюють питання необхідності переоцінки ролі та місця управління кредитними ризиками банків у загальній системі забезпечення їх фінансової стійкості. Загрози ефективності діяльності банків через фінансову кризу та неплатоспроможність позичальників викликають підвищений інтерес до системи попередження та нейтралізації негативного впливу кредитних ризиків. Основна причина банківських банкрутств – повернення раніше виданих кредитів.

Відсутність комплексної ефективної системи управління кредитними ризиками та недостатність науково обґрунтованих методів зниження кредитних ризиків усе більш відчутно позначається на фінансових результатах українських банків і стає причиною негативних тенденцій розвитку кредитного сектору вітчизняної економіки.

Питаннями регулювання та зниження кредитного ризику займаються такі провідні вітчизняні науковці, як: Г. Барчан, О. Васюренко, О. Дзюблюк, О. Криклій, Н. Кручок, Л. Примостка та ін. [1 – 6]. Проте додаткової уваги потребує дослідження впливу сукупності факторів на якість кредитного портфеля банку, що сприятиме оптимізації управління ним та попереджуватиме ризики, притаманні кредитній діяльності.

Метою статті є дослідження основи багатофакторного регресійного аналізу залежності частки зважених класифікованих позик у кредитному портфелі від частки класифікованих за ступенем ризику позик у кредитному портфелі банку.

Економетричні моделі становлять окремий клас економіко-математичних моделей, побудова яких дозволяє визначити форму математичної залежності, що відображає поведінку досліджуваних об'єктів, оцінити отримані значення параметрів моделі, а також перевірити їх статистичну значущість та оцінити адекватність моделі в цілому [1].

Побудова багатофакторної лінійної моделі активно використовується для прогнозування економічних процесів. Економічний зміст коефіцієнтів  $a_i$  полягає в тому, що вони показують, на скільки одиниць зміниться залежний фактор  $y$ , якщо незалежний фактор  $x_i$  зміниться на одиницю. Важливим моментом в аналізі багатофакторної моделі є з'ясування істотності впливу незалежного фактора  $x_i$  на  $y$ . Це питання важливе як для з'ясування ступеня впливу факторів, так і з погляду можливості спрощення моделі. У випадку, якщо вдається показати, що деякий фактор не істотно впливає на  $y$ , його можна виключити з моделі, і тим самим спростити модель. При цьому модель треба перерахувати заново, тому що оцінки можуть значно змінитися [5].

Моделі лінійної множинної регресії використана з метою вдосконалення аналізу кредитних ризиків та визначення залежності ендогенного фактора  $y$  від впливу екзогенних факторів. Складовими запропонованої моделі залежності якості кредитного портфеля (показник питомої ваги зважених класифікованих позик у кредитному портфелі) від частки класифікованих за ступенем ризику позик у кредитному портфелі банку: стандартні –  $x_1$ , субстандартні –  $x_2$ , безнадійні –  $x_3$ . Модель побудована на основі даних ПАТ "Платинум Банк" у програмі Statistica 10.1.

Вихідні дані для побудови моделі є кварталними (за 2010 – 2012 рр.) та наведені в таблиці [7].

Таблиця

**Вихідні дані для аналізу, %**

Період	$x_1$	$x_2$	$x_3$	$y$
1	2	3	4	5
4 квартал 2010 р.	45,16	18,21	6,97	14,00
1 квартал 2011 р.	53,89	13,97	6,87	12,74
2 квартал 2011 р.	60,42	11,76	6,98	11,97
3 квартал 2011 р.	67,12	8,21	6,85	10,70
4 квартал 2011 р.	67,21	6,41	4,59	8,09

1	2	3	4	5
1 квартал 2012 р.	70,24	5,05	5,82	8,95
2 квартал 2012 р.	65,17	3,86	4,14	8,26
3 квартал 2012 р.	66,50	11,27	3,55	8,63
4 квартал 2012 р.	67,62	3,72	3,42	5,71

На даному етапі отримано такі дані: коефіцієнт множинної регресії – 0,9853, або 98,53 %; коефіцієнт множинної детермінації – 0,9707, або 97,07 %; скоректований коефіцієнт множинної детермінації – 0,9532, або 95,32 %; значення F-критерію – 55,277; значення стандартної похибки оцінювання – 0,00572; вільний член рівняння регресії  $a_0 = 0,0599$ , значення критерію Стюдента – 1,463, значення  $\beta$ -коефіцієнтів. Для того щоб детальніше розглянути результати регресійного аналізу, була використана кнопка Summary в закладці Quik, а саме Regression Results, тобто "Результати регресії". За допомогою даної кнопки була отримана таблиця результатів побудови регресії в розрізі кожного фактора. У цій таблиці наведено такі результати побудови регресії:  $\beta$ -коефіцієнти і коефіцієнти регресії  $a_i$  зі стандартними похибками, значення t-критерію та фактичні рівні істотності p-level.

Таким чином, можна зробити висновок, що модель має такі параметри:  $a_0 = 0,0599$ ,  $a_1 = -0,156$ ,  $a_2 = 0,409$ ,  $a_3 = 0,543$ .

Наступним кроком комплексної побудови моделі є аналіз адекватності отриманої моделі. Про її адекватність можна судити за допомогою коефіцієнтів множинної кореляції та детермінації і критерію Фішера. Відповідно до критерію Фішера розглядається відношення більшої дисперсії до меншої. Отримане значення  $F_{emn}$  порівнюється з критичним значенням для рівня значущості  $\alpha$  та кількістю степенів вільності ( $m-1$ ,  $n-m$ ). Якщо  $F_{emn} < F_{0,05}$ , то нульову гіпотезу не має мотиву не прийняти. Під нульовою гіпотезою розуміють твердження про незначущість коефіцієнтів регресії. Якщо  $F_{emn} > F_{0,05}$ , то нульова гіпотеза відхиляється на користь альтернативної гіпотези, згідно з якою всі  $\beta$ -коефіцієнти відмінні від 0.

Таким чином, побудована модель має вигляд:

$$y = 0,0599 - 0,156 x_1 + 0,409 x_2 + 0,543 x_3. \quad (1)$$

Оцінивши адекватність побудованої моделі за значенням коефіцієнтів множинної кореляції та детермінації, можна зробити висновок, що модель є адекватною ( $R > 0,75$ ), та на 98,53 % змінність факторів, які включені в модель, пояснюють змінність функціонального фактора  $Y$ , тоді як 1,47 % – це вплив невключених до моделі факторів. Як вже зазначалося, значущість моделі в цілому була розглянута за критерієм Фішера. Розрахункове значення F-критерію – 55,277, тоді як табличне (за умови, що рівень значущості  $\alpha = 0,05$ ) дорівнює 3,5. Звідси можна зробити висновок, що запропонована модель є адекватною, оскільки  $F_{emn} < F_{0,05}$ .

Отже, з метою визначення впливу сукупності факторів на якість кредитного портфеля банку на основі багатфакторного регресійного аналізу досліджено залежність частки зважених класифікованих позик у кредитному портфелі від частки класифікованих за ступенем ризику позик у кредитному портфелі банку. Проаналізувавши отримані параметри моделі, можна стверджувати, що найбільше значення в моделі мають безнадійні та субстандартні кредити, які найбільшим чином впливають на якість кредитного портфеля банку. Далі за значущістю в моделі є стандартні кредити.

Наук. керівн. Тисячна Ю. С.

**Література:** 1. Барчан Г. Ю. Управління ризиками комерційних банків в умовах трансформаційної економіки : монографія / Г. Ю. Барчан, Ю. М. Гудзь. – К. : Стан, 2008. – 138 с. 2. Васюренко О. Ціна кредитних ресурсів як ключова складова системи управління кредитним ризиком / О. Васюренко, В. Подчесова // Банківська справа. – 2008. – № 1. – С. 28–34. 3. Дзюблук О. Механізм забезпечення якості кредитного портфеля й управління кредитним ризиком банку в період кризових явищ в економіці / О. Дзюблук // Журнал європейської економіки. – 2010. – № 1. – С. 108–125. 4. Криклій О. А. Управління кредитним ризиком банку : монографія / О. А. Криклій, Н. Г. Маслак. – Суми : ДВНЗ "УАБС НБУ", 2008. – 86 с. 5. Кручок Н. Оцінка фінансового стану підприємства-позичальника банку / Н. Кручок // Вісник НБУ. – 2009. – № 12. – С. 20–23. 6. Банківські ризики: Теорія та практика управління : монографія / Л. О. Примостка, О. В. Лисенок, О. О. Чуб та ін. – К. : КНЕУ, 2008. – 456 с. 7. Офіційний сайт ПАТ "Платинум Банк". – Режим доступу : <http://ua.platinumbank.com.ua/>.



Магістр 2 року навчання  
фінансового факультету ХНЕУ

## **СУТНІСТЬ ТА ПРИЗНАЧЕННЯ ПРОЦЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ**

*Анотація. Розкрито сутність процентної політики банку та її вплив на розвиток банківської системи в цілому. Досліджено величину процентної ставки, яка сприяє більш ефективному використанню суб'єктами господарювання своїх власних грошових коштів.*

*Аннотация. Раскрыта суть процентной политики банка и ее влияние на развитие банковской системы в целом. Исследована величина процента, способствующая более эффективному использованию субъектами хозяйствования своих собственных денежных средств.*

*Annotation. This article presents the essence of bank interest rate policy and its impact on the banking system as a whole. The value of interest contributing to a more efficient use of own resources by economic entities has been studied.*

*Ключові слова: процентна політика, процентна ставка, процентний ризик, кредитні операції.*

Питання процентної політики є одним з найактуальніших у теперішній час, оскільки, зважаючи на останні події, що спричинили деяку стабілізацію валютного курсу та облікової ставки НБУ, тепер банки повинні широко застосовувати всі свої навички, знання та інтуїцію, щоб розробити найоптимальнішу процентну політику. Процентна політика є однією з найбільш важливих складових банківської політики. Вивчення динаміки руху процентних ставок показує, що процентна політика виступає одним із визначених і в той же час непростих механізмів у регулюванні ощадної та інвестиційної політики банку.

Процентна політика на макроекономічному рівні становить сукупність заходів, що спрямовані на забезпечення рентабельності банківської системи та забезпечення оптимальних темпів розвитку економіки. Проведення політики на макроекономічному рівні, як правило, здійснює центральний банк країни. Процентна політика НБУ визначається цілями і завданнями грошово-кредитної політики держави, а та в свою чергу – процесами, що відбуваються в економіці, і тими завданнями, що ставляться на певних етапах її розвитку.

Одним із найважливіших принципів ефективного реалізації банками функцій фінансового посередника є дохідність кредитних операцій, які ним безпосередньо здійснюються. З цього можна зробити висновок, що найбільш актуальною проблемою функціонування банківських установ на сьогодні є формування такої процентної політики, яка б повною мірою забезпечувала банку отримання необхідного рівня прибутку, а також приваблювала достатню кількість клієнтів.

Ця проблема зумовлює необхідність поглибленого теоретичного обґрунтування низки заходів, які мають бути спрямовані на формування належної концепції процентної політики банків, а також визначення базових напрямів, які зумовлюють оптимізацію кредитних відносин банку з клієнтами шляхом мінімізації величини процентного ризику.

Багато публікацій та досліджень присвячені вирішенню цього питання. Серед авторів можна виділити праці таких вітчизняних та зарубіжних економістів, як: Череп А. В., Васюренко О. В. та ін. [1; 2].

Мета дослідження: розглянути елементи процентної політики банку, що охоплюють її вихідні засади, фактори впливу на величину процентної ставки та порядок розрахунку проценту за кредитом, механізм управління процентним ризиком, що є тими складовими єдиної цілісної цінової стратегії банку на ринку послуг, яку необхідно чітко формулювати у вигляді певного документу та проводити з метою оптимального поєднання інтересів банку і позичальника.

Завданням дослідження безпосередньо є поняття процентної політики, вивчаючи її в застосуванні у банківській сфері на прикладі активних та пасивних операцій банку та узгодженості між ними.

Ефективність роботи банку багато в чому залежить від того, наскільки ефективна його процентна політика.

Побудова ефективної процентної політики будь-якого банку немислима без взаємопов'язання оптимізації елементів банківської політики, яка повинна передбачати: по-перше, досягнення



оптимального залучення вільних коштів (у тому числі населення) на рахунки внесками; по-друге, одержання усіма підрозділами банку прибутку, що забезпечує нормальну діяльність банку в цілому; по-третє, забезпечення гарантій соціально-економічної захищеності вкладників. Очевидно, що для досягнення поставлених завдань необхідний комплекс заходів [3].

ПАТ "Укрсоцбанк" є одним із провідних банків України, чисті активи якого станом на 1 січня 2012 року становлять 41 603 497 тис. грн, завдяки яким банком за 2011 рік отримано прибуток в розмірі 28 944 тис. грн. Але потрібно зазначити, що порівняно з 2010 роком, активи банку скоротилися на 4,6 %, які в свою чергу за 2009 рік – порівняно з 2010 роком – також скоротилися на 12,65 % [4].

Аналіз активів ПАТ "Укрсоцбанк" свідчить, що банк у 2010 – 2011 роки більше повертав, ніж залучав додаткові кошти, що призвело до зменшення, порівняно з попереднім роком, обсягу чистих зобов'язань на 16,03 % у 2010 році та на 6,28 % у 2011 році [4].

Джерелом довгострокових ресурсів, а також ключовим елементом покриття ризиків виступає капітал. Тому аналіз капіталу є не менш важливим, ніж аналіз зобов'язань. У 2011 році капітал ПАТ "Укрсоцбанк" склав 6 570 187 тис. грн, що на 9 % більше, ніж у 2010 році.

Коефіцієнт співвідношення комісійних та процентних доходів підвищився на 5 пунктів та становить 14,22 %, що є позитивною тенденцією, особливо для країн із нестабільною економікою. По першій групі банків даний показник також зростає. Коефіцієнт співвідношення процентних доходів та витрат зростає протягом періоду дослідження, як і по першій групі банків, отже, процентні доходи майже втричі перевищують процентні витрати банку (таблиця).

Таблиця 1

**Динаміка показників співвідношення комісійних та процентних витрат та показника співвідношення процентних та комісійних витрат ПАТ "Укрсоцбанк" по першій групі банків за 2010 – 2012 роки, %**

Назва показника	Значення, станом на		
	01.01.2010 р.	01.01.2011 р.	01.01.2012 р.
Коефіцієнт співвідношення комісійних та процентних доходів, одиниць	9,14	11,23	14,22
Коефіцієнт співвідношення комісійних та процентних доходів по першій групі банків, одиниць	0,12	0,13	0,16
Коефіцієнт співвідношення процентних доходів та витрат, одиниць	2,05	2,22	2,55
Коефіцієнт співвідношення процентних доходів та витрат по першій групі банків, одиниць	1,87	1,86	1,98

ПАТ "Укрсоцбанк" можна вважати фінансово стійкою установою, оскільки він дотримується обов'язкових економічних нормативів, є прибутковим та показники, що характеризують використання активів, капіталу, зобов'язань та доходів знаходяться в межах рекомендованих значень.

Процентна політика банків спрямована на відповідне управління ліквідністю і дохідністю його балансу. Таким чином, ефективна процентна політика повинна забезпечувати гнучкість цін на кредитні та депозитні ресурси, ліквідність і рентабельність роботи банку.

З метою вдосконалення процентної політики банку по депозитах варто виходити, по-перше, із того, що в умовах сформованого напруженого становища зі збалансованістю грошових прибутків і витрат населення, а також наявності значних коштів у тіні, необхідно підсилити стимулювання стабільного і тривалого зберігання заощаджень. По-друге, з огляду на зниження купівельної спроможності гривні і, відповідно, знецінення заощаджень населення в умовах інфляції, необхідна індексація коштів населення по внесках у банках. По-третє, при вдосконаленні процентної політики банку важливо брати до уваги зростання і диференціацію доходів населення. На сучасному етапі створюються передумови для активізації механізму соціального контролю і на цій основі попередження негативного впливу зростання інфляції на заощадження, особливо для пенсіонерів, молоді та інших малозабезпечених груп населення.

*Наук. керівн. Азізова К. М.*

**Література:** 1. Череп А. В. Банківські операції : навч. посібн. / А. В. Череп, О. Ф. Андросова. – К. : Кондор, 2008. – 410 с. 2. Васюренко О. В. Банківські операції : навч. посібн. / О. В. Васюренко – К. : Знання, 2008. – 255 с. 3. Зимовець В. В. Державна фінансова політика економічного розвитку [Текст] / В. В. Зимовець. – К., 2010. – 256 с. 4. Офіційний сайт ПАТ "Укрсоцбанк". – Режим доступу : <http://ru.unicredit.com.ua>.

Магістр 2 року навчання  
 фінансового факультету ХНЕУ

## АНАЛІЗ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ РИНКУ ПЛАТІЖНИХ КАРТОК В УКРАЇНІ

*Анотація. Проаналізовано сучасний стан ринку платіжних карток в Україні. Виявлено тенденції змін показників, що характеризують його функціонування. Розглянуто основні проблеми розвитку вітчизняного ринку платіжних карток та запропоновано заходи щодо їх подолання.*

*Аннотация. Проанализировано состояние рынка платежных карт в Украине. Выявлены тенденции изменения показателей, которые характеризуют его функционирование. Рассмотрены основные проблемы развития рынка платежных карт и предложены мероприятия для их нейтрализации.*

*Annotation. The author analyzes the state of the payment cards market in Ukraine. The tendencies of changes in indicators that characterize its functioning are revealed. The main problems of the payment cards market are considered the measures to neutralize them and suggested.*

*Ключові слова: банкомат, безготівкові розрахунки, карткова платіжна система, платіжна картка.*

Від стану безготівкових розрахунків, своєчасного і повного надходження коштів від платників залежить стан грошового обігу, ціноутворення, кредитні відносини, і як наслідок – соціальний стан населення в цілому. Слід зазначити, що протягом останніх десятиліть великої популярності набули розрахунки за допомогою платіжних карток, які становлять близько 15 % від загального обсягу грошових розрахунків в Україні. Вони мають велике значення для банків, оскільки характеризуються низьким рівнем ризику та приносять стабільний дохід.

Дослідженням питань оцінки емісії та обігу платіжних карток, структури ринку платіжних карток присвячено роботи таких вчених-економістів, як: Васильченко З. М., Згурського О. М., Єрохіна Н. А., Лазепко І. О. та ін. [1 – 4]. Проте незважаючи на ґрунтовні доробки в даному напрямі, в економічній літературі недостатньо уваги приділяється висвітленню практичних аспектів аналізу ринку платіжних карток та перспектив його розвитку.

Метою статті є аналіз стану ринку платіжних карток в Україні, визначення проблем його розвитку та шляхів їх подолання.

Загальні дані про кількість клієнтів, платіжних карток та платіжних пристороїв наведені у табл. 1 [5].

Таблиця 1

**Загальні дані про кількість клієнтів,  
 платіжних карток та платіжних пристороїв**

Дані, станом на	Банки-члени карткових платіжних систем (шт.)	Тпр, %	Держателі платіжних карток (тис. осіб)	Тпр, %	Платіжні картки (тис. шт.)	Тпр, %	Банкомати (шт.)	Тпр, %
01.01.2007 р.	111		29 414		32 474		14 718	
01.01.2008 р.	127	14,4	35 723	21,5	41 162	26,8	20 931	42,21
01.01.2009 р.	139	9,45	37 232	4,22	38 576	-6,3	27 965	33,61
01.01.2010 р.	146	5,04	39 395	5,81	29 104	-24,6	28 938	3,48
01.01.2011 р.	141	-3,42	39 942	1,39	29 405	1,03	30 163	4,23
01.01.2012 р.	142	0,71	35 179	-11,9	34 850	18,5	32 997	9,40
01.04.2012 р.	141	-0,70	37 330	6,11	32 658	-6,29	31 987	-3,06
01.07.2012 р.	143	1,42	40 364	8,13	32 199	-1,41	32 903	2,86
01.10.2012 р.	144	0,70	41 394	2,55	34 821	8,14	34 559	5,03





Як видно з даних табл. 1, найбільший приріст банків-членів карткових платіжних систем відбувся за 2007 рік (14,41 %). Протягом 2008 та 2009 років кількість банків-членів карткових платіжних систем збільшилася на 9,45 та 5,04 %, відповідно. За 2010 рік кількість зменшилась на 3,42 %. Слід зазначити, що після зменшення кількості банків-членів платіжних систем за період з 01.01 по 01.04.2012 року на 0,7 %, у наступні періоди даний показник почав зростати незначними темпами. Найбільший приріст держателів платіжних карток відбувся за 2007 рік (21,45 %). За 2008 – 2009 роки їх кількість продовжувала зростати. Проте за 2011 рік відбулось зменшення кількості на 11,9 %. Починаючи з першого кварталу 2012 року кількість держателів карток поступово зростає та вже на початок четвертого кварталу досягає максимального рівня 41 394 тис. осіб.

Найбільший приріст загальної кількості емітованих банками платіжних карток відбувся також у 2007 році (26,75 %). Протягом 2008 та 2009 років їх кількість значно зменшилась на 12 058 тис. шт., порівняно з 2007 роком. У 2010 та 2011 роки кількість карток збільшувалась до першого кварталу 2012 року, потім спостерігався незначний спад, проте у третьому кварталі 2012 року кількість платіжних карток збільшилась.

Кількість банкоматів у 2007 та 2008 рр. зросла на 42,1 та 33,61 %, відповідно. Упродовж 2009 – 2011 років темп приросту банкоматів знизився та за перший квартал 2012 року спостерігалося зменшення їх кількості.

Таким чином, незважаючи на зменшення темпів приросту як кількості банків-членів карткових платіжних систем, так і держателів карток, платіжних карток та банкоматів, ринок платіжних карток продовжує розвиватись.

Дані про суму та кількість операцій з використанням платіжних карток, емітованих українськими банками наведені у табл. 2 [5].

Таблиця 2

**Дані про суму та кількість операцій з використанням платіжних карток, емітованих українськими банками**

Рік	Сума операцій (млн грн)					Кількість операцій (млн шт.)				
	Безготівкові платежі	Питома вага, %	Отримання готівки	Питома вага, %	Усього	Безготівкові платежі	Питома вага, %	Отримання готівки	Питома вага, %	Усього
2002	1 163	5,80	18 885	94,20	20 048	6	8,11	68	91,9	74
2003	1 356	4,83	26 744	95,17	28 100	7	5,74	115	94,3	122
2004	3 418	5,36	60 341	94,64	63 759	12	5,04	226	94,9	238
2005	3196	3,20	96 542	96,80	99738	18	5,56	306	94,4	324
2006	5049	3,31	147597	96,69	152646	31	6,75	428	93,2	459
2007	8118	3,61	217003	96,39	225121	45	8,46	487	91,5	532
2008	16980	4,56	355438	95,44	372418	67	10,57	567	89,4	634
2009	18375	5,20	334791	94,80	353166	77	13,05	513	86,9	590
2010	29463	6,54	421189	93,46	450652	121	17,49	571	82,5	692
2011	46346	8,05	529633	91,95	575979	214	24,46	661	75,5	875
1-й кв. 2012	17703	11,71	133425	88,29	151128	67	29,00	164	71,0	231
2-й кв. 2012	18742	10,58	158440	89,42	177182	83	29,96	194	70,1	277
3-й кв. 2012	25416	12,81	173065	87,19	198481	87	32,95	177	67,1	264

Отже, як видно з наведених у табл. 2 даних, питома вага, як суми, так й кількості операцій з отримання готівки зменшилась з 94,2 % у 2002 році до 87,19 % у третьому кварталі 2012 року та з 91,89 до 67,05 %, відповідно. Щодо безготівкових платежів, то тут спостерігається протилежна ситуація. Питома вага кількості таких платежів збільшилась з 5,8 % у 2002 році до 12,81 % у третьому кварталі 2012 року від загальної кількості операцій з використанням платіжних карток, а сума з 8,11 до 32,95 %.

У цілому слід зазначити, що кількість безготівкових платежів поступово збільшується, проте питома вага операцій з отримання готівки складає дуже високий відсоток, тобто більшість користувачів карток використовують їх з метою зняття готівки.



Зацікавленість клієнтів у надійному і зручному засобі розрахунку стимулює діяльність вітчизняних банків у наданні різноманітних якісних послуг і продуктів та значно впливає на зростання банківської конкуренції за нові сегменти ринку карткового бізнесу. Проте на розвиток безготівкових розрахунків із використанням платіжних карток негативно впливають такі фактори [1 – 4]:

низький рівень купівельної спроможності населення;

недостатній рівень розвитку інфраструктури обслуговування платіжних карток;

значні капіталовкладення для впровадження карткових розрахунків;

додаткові витрати торговців на придбання та обслуговування обладнання, навчання персоналу;

не всі банки зацікавлені щодо повного переходу населення до платіжних карток. Це можна пояснити тим, що з одного боку, комісія за зняття готівки у власній мережі банкоматів дорівнює нулю, а з іншого – жодна з фінансових компаній не може своєю інфраструктурою цілком задовольнити потреби власників своїх карт;

ще одним недоліком є проблема дорогого пластику;

недосконалість законодавчої та нормативної бази щодо регулювання операцій з використанням платіжних карток.

Отже, можна зробити висновок, що розглянуті проблеми суттєво впливають на розвиток ринку платіжних карток, та для подолання визначених негативних аспектів його функціонування було запропоновано такі заходи:

підвищити ефективність карткових технологій за допомогою маркетингу фінансових послуг із забезпечення торговельно-сервісних підприємств консультаціями, безоплатного надання витратних матеріалів та обладнання протягом усього періоду співпраці;

проводити навчання персоналу з метою підвищення компетентності працівників;

максимально захистити банківську платіжну систему від несанкціонованого доступу комп'ютерних мереж банку;

спростити або вдосконалити механізм користування платіжними картами, оскільки для деяких груп населення цей механізм є не дуже зручним;

розширити мережу безготівкових банківських пристроїв, а особливо у торговельних мережах.

Запропоновані заходи є необхідними, оскільки український картковий ринок дуже динамічний: змінюються лідери, з'являються нові продукти і технології, незмінним залишається лише одне – він швидко розширюється за рахунок нових держателів карток, емітентів і точок обслуговування.

*Наук. керівн. Єрмейчук Р. А.*

**Література:** 1. Васильченко З. М. Розрахунки платіжними картками в Україні: стан, проблеми та перспективи / З. М. Васильченко, А. В. Демченко // *Фінанси України*. – 2010. – № 1. – С. 74–83. 2. Загурський О. Розрахунки платіжними картками / О. Загурський // *Дебет-Кредит*. – 2011. – № 50. – С. 115–125. 3. Єрохіна Н. А. Електронні гроші в платіжній системі держави / Н. А. Єрохіна // *Фінанси України*. – 2010. – № 3. – С. 134–139. 4. Лазепко І. Безготівкові розрахунки / І. Лазепко // *Дебет-Кредит*. – 2006. – № 50. – С. 99–114. 5. Офіційний сайт. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.

**Войцеховська І. Г.**

УДК 336.77

Магістр 1 року навчання  
фінансового факультету ХНЕУ

## **СУЧАСНИЙ СТАН БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ**

*Анотація. Розглянуто та досліджено сучасний стан банківського кредитування в Україні. Проаналізовано зміни у структурі кредитних вкладень. Визначено основні напрями вдосконалення кредитної діяльності вітчизняних банків.*

*Аннотация. Рассмотрено и исследовано современное состояние банковского кредитования в Украине. Проанализированы изменения в структуре кредитных вложений. Определены основные направления совершенствования кредитной деятельности отечественных банков.*

*Annotation. The article describes and examines the current state of bank lending in Ukraine. The changes in the structure of credit investments are analyzed. The main directions of improving the credit activity of domestic banks are determined.*

*Ключові слова: банківський кредит, кредитна діяльність, кредитний ризик.*

© Войцеховська І. Г., 2013



Ефективна організація кредитної діяльності банків відіграє важливу роль для банків України, оскільки більшу частину активів банківської системи представлено саме кредитними вкладеннями. Зважаючи на сучасні проблеми функціонування комерційних банків в умовах виходу з економічної кризи, зростає актуальність питань пов'язаних з банківським кредитуванням.

Проблеми кредитної діяльності банків досліджуються багатьма науковцями серед яких необхідно відмітити таких українських вчених: як: Лагутін В. Д., Стойко О. Я., О. Дзюблук, Ковальов М. Н., Луців Б. Л., російських вчених: Лаврушин О. І., Белоглазова Г. Н. [1 – 7]. Проте на сучасному етапі розвитку банківської системи України вони залишаються актуальними і потребують нових розробок.

Основною метою статті є дослідження розвитку банківського кредитування у сучасних умовах.

На сучасному етапі економічного розвитку одним із важливих шляхів виходу України з кризового стану займає вдосконалення та подальший розвиток банківського кредитування. Підвищення ефективності банківського сектору країни – одна з актуальних, гострих і складних проблем, яка існує на сьогоднішній день.

Беручи до уваги статистичні дані НБУ [8] останніх років стає помітним сповільнення темпів розвитку кредитування в Україні у період економічної кризи. У 2008 році обсяги виданих кредитів становили 734 млрд грн, у 2009 р. – 723 млрд грн. З 2010 р. спостерігається відносне зростання обсягів кредитування і на кінець року обсяги виданих кредитів становили майже 733 млрд грн. Кредити надані банками на кінець 2011 р. становили 801 млрд грн, а темп їх приросту 9,4 % у річному обчисленні, порівняно з 1,3 % на кінець 2010 р. Динаміка обсягів кредитування в Україні зображена на рис. 1.

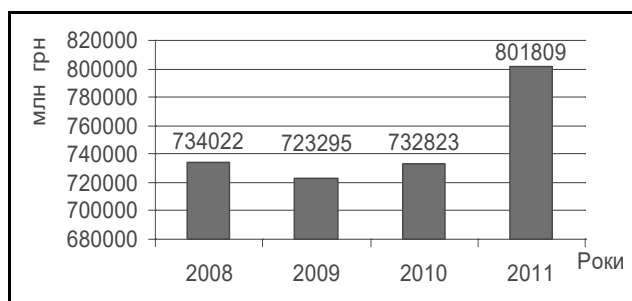


Рис. 1. Обсяги виданих кредитів в Україні за 2008 – 2011 рр.

Як видно спостерігається стабілізація кредитування в Україні, що свідчить про загальну тенденцію до розширення кредитного ринку.

Особливої уваги заслуговує надання банками кредитів за секторами національної економіки (рис. 2). Темпи приросту кредитів, наданих нефінансовим корпораціям, становили 14,9 % у річному обчисленні, а кредитів, наданих домашнім господарствам – 4 % [8].

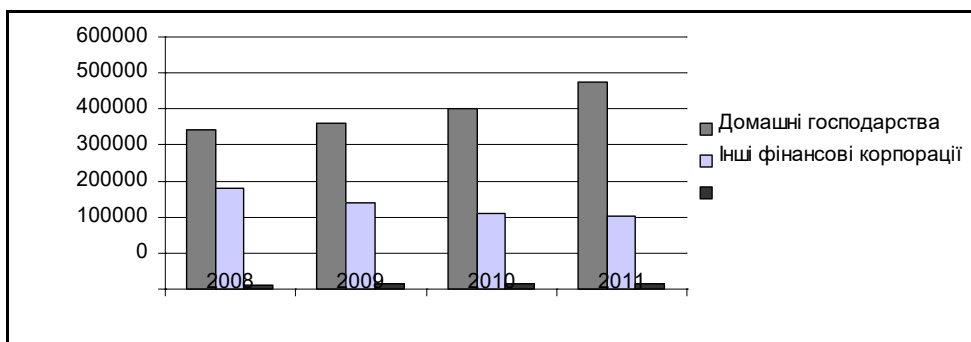


Рис. 2. Надання банками кредитів за секторами національної економіки в Україні за 2008 – 2011 рр.

Слід зазначити, що банківські кредити виступають не тільки одним із джерел залучених коштів для підприємств, але є і певним економічним індикатором, за допомогою якого можна говорити про переважний розвиток того чи іншого сектору національної економіки. Як видно з рис. 2, за рахунок кредитів набув значного розвитку сектор нефінансових корпорацій. Нефінансові корпорації – це суб'єкти підприємництва, які здійснюють діяльність з виробництва продукції, реалізації товарів та надання різних послуг, тобто це суб'єкти підприємництва реального сектору економіки. Сектор домашніх господарств навпаки зазнав скорочення кредитування. За умови все ще нестабільного фінансового стану позичальників, посилення вимог до них, по зростаючій простроченій на високому рівні проблемній заборгованості протягом усього аналізованого періоду спостерігається тенденція зменшення кредитів, наданих сектору домашніх господарств. Це має негативний вплив, оскільки щоб забезпечити раціональне співвідношення між попитом і пропозицією товарів і послуг на



внутрішньому ринку, необхідно встановити адекватну пропорцію кредитування суб'єктів підприємства та домогосподарств [4].

Банківське кредитування в Україні впливає на національну економіку. Але варто зауважити, що розвиток кредитних відносин зумовлений низкою проблем, основними з яких є: складна процедура отримання кредиту; чинник страху "життя в борг"; недостатня державна підтримка ринку кредитування; існуючі недоліки у сучасних системах оцінки кредитоспроможності позичальників; відсутність знань про процедуру отримання кредиту; високі відсоткові ставки; відсутність чіткої законодавчої регламентації кредитних відносин; низький рівень довготермінового та інвестиційного кредитування [5].

Для ефективного розвитку кредитної діяльності банкам України, необхідно:

по-перше – вдосконалити регулятивну базу, в тому числі закони, котрі захищають права кредиторів;

по-друге – банкам варто покращити методики оцінки кредитоспроможності позичальників, з метою зниження ризиків неповернення кредитів, основний акцент при прийнятті рішення про надання кредиту необхідно робити на кредитну історію та аналіз доходів і, лише в останню чергу, на забезпечення;

по-третє – забезпечити дотримання принципів, пов'язаних з умовами банківського кредитування та здійснити адаптацію міжнародного досвіду кредитування до української банківської практики;

по-четверте – банки мають визначити основні напрями розробки методологічних підходів, щодо управління кредитними ризиками, зокрема планувати розподіл кредитних вкладень на довгостроковий період, в основу якого буде покладено зважену кредитну політику, обґрунтовану загальноекономічними умовами, а не метою агресивного захоплення ринку.

Спираючись на зазначені заходи, можна сподіватись на оздоровлення національної економіки.

*Наук. керівн. Міщенко О. Г.*

**Література:** 1. Лагутін В. Д. Кредитування: теорія і практика : навчальний посібник / В. Д. Лагутін. – К. : Знання, 2002. – 215 с. 2. Стойко О. Я. Банківські операції / О. Я. Стойко. – К. : КУНЕС, 2002. – 258 с. 3. Дзюблюк О. В. Банківські операції / О. В. Дзюблюк, Н. Д. Галапуп, І. С. Кравчук ; за ред. О. В. Дзюблюка. – Тернопіль : Вид. ТНЕУ "Економічна думка", 2009. – 696 с. 4. Ковальов М. Н. Кредитування: теорія і практика : навч. посібн. / М. Н. Ковальов. – К. : Т-во "Знання", 2000. – 215 с. 5. Луців Б. Кредитно-інвестиційна діяльність банків України / Б. Луців // Світ фінансів. – 2008. – № 1. – С. 14–21. 6. Лаврушин О. И. Банковское дело: современная система кредитования : учебное пособие / О. И. Лаврушин, О. Н. Афанасьева, С. Л. Корниенко. – М. : КНОРУС, 2007. – 264 с. 7. Белоглазова Г. Н. Деньги, кредит, банки / Г. Н. Белоглазова. – М. : Высшее образование, 2009. – 392 с. 8. Річні звіти НБУ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.bank.gov.ua/Publication/an\\_rep.htm](http://www.bank.gov.ua/Publication/an_rep.htm). 9. Кириченко О. А. Банківський менеджмент : навч. посібн. / Кириченко О. А. – К. : Вид. "Знання-Прес", 2008. – 438 с.

---

**Степанова О. В.**

УДК 336.71

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **ВИКОРИСТАННЯ ТАКСОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ ОЦІНКИ ЯКОСТІ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКУ**

*Анотація. Розглянуто сутність поняття якості кредитного портфеля банку. Розроблено та реалізовано алгоритм побудови інтегрального таксономічного показника оцінки якості кредитного портфеля банку та запропоновано рекомендації щодо її покращення.*

*Анотация. Рассмотрена сущность понятия качества кредитного портфеля банка. Разработан и реализован алгоритм построения интегрального таксономического показателя оценки качества кредитного портфеля банка предложены рекомендации по ее улучшению.*

*Annotation. The paper focuses on the essence of the concept of a bank loan portfolio quality. The algorithm of construction of an integrated taxonomic index of assessing the quality of a bank loan portfolio has been developed and implemented and recommendations for its improvement have been given.*

*Ключові слова: кредитний портфель, якість кредитного портфеля, інтегральна таксономічна оцінка, вектор-еталон.*

---

© Степанова О. В., 2013

Кредитний портфель слугує не тільки основним джерелом доходів банку, але й головним джерелом ризику розміщення активів. Наявність великої кількості проблемних кредитів, формування резерву в недостатній кількості, надання великих кредитів одному позичальнику погіршує якість кредитного портфеля, а значить, знижуються можливості банку щодо отримання необхідного доходу для розрахунку за своїми зобов'язаннями перед клієнтами. Тому дуже важливою є обґрунтована оцінка якості кредитного портфеля банку. Під якістю кредитного портфеля слід розуміти таку властивість його структури, яка має здатність забезпечувати максимальний рівень прибутковості при припустимому рівні кредитного ризику й ліквідності балансу [1].

Метою статті є інтегральна оцінка якості кредитного портфеля ПАТ "Укрсоцбанк" на основі використання методу таксономії.

До основних переваг інтегрального показника можна зарахувати [2]: по-перше, він синтезує в собі весь вплив включених у дослідження показників; по-друге, зводить проблему оцінки якості кредитного портфеля банку до одного кількісного значення, що значно полегшує економічну інтерпретацію отриманих результатів; по-третє, не вимагає попереднього виділення підмножин сильно корельованих ознак і не приводить до виділення декількох некорельованих факторів.

Одним із методів інтегральної оцінки є метод таксономії, запропонований В. Плютою. Використанню таксономічного аналізу для оцінки та обґрунтування економічних явищ присвячено праці таких вітчизняних вчених, як: Малярець Л. М., Пономаренка Н. М., Бражникова А. С., Литовченка Е. Ю. та ін. [2 – 5].

Побудова інтегрального таксономічного показника оцінки якості кредитного портфеля ПАТ "Укрсоцбанк" починається з формування матриці спостережень, яка представлена даними за період з 2009 по 2011 рр. (табл.1), що дозволить отримати загальну картину змін, які відбулися в наборі ознак, які досліджуються в динаміці. Система показників для побудови інтегрального таксономічного показника оцінки якості кредитного портфеля ПАТ "Укрсоцбанк" здійснена на основі теоретичного узагальнення.

Таблиця 1

**Вихідні дані для розрахунку інтегрального таксономічного показника оцінки якості кредитного портфеля ПАТ "Укрсоцбанк"**

№ п/п	Назва показника	2009 р.	2010 р.	2011 р.
K1	Коефіцієнт частки кредитів у загальних активах	0,7915	0,785	0,7334
K2	Коефіцієнт несплачених позик	0,6619	0,82	0,8939
K3	Коефіцієнт забезпеченості позик	1,112	1,1859	1,1715
K4	Коефіцієнт захищеності позик сумою створеного резерву	0,1257	0,2129	0,2817
K5	Коефіцієнт покриття позик власним капіталом	0,1669	0,2119	0,1904
K6	Коефіцієнт покриття класифікованих позик (Кп.к.п.)	0,7686	1,2955	1,8034
K7	Коефіцієнт питомої ваги зважених класифікованих позик	0,1283	0,2745	0,3433
K8	Коефіцієнт використання залучених коштів	1,0604	1,0047	1,0174
K9	Рентабельності процентних витрат	2,0289	2,1491	2,432
K10	Дохідність кредитних вкладень	0,182	0,1542	0,1507
K11	Питома вага доходів від надання кредитів у загальній сумі доходів	0,8988	0,8677	0,821
K12	Дохідність активів за рахунок кредитних операцій	0,1441	0,121	0,1105
K13	Коефіцієнт ефективності кредитних вкладень	0,0031	0,0006	-0,0013
K14	Максимальний розмір кредитного ризику на одного контрагента (Н7)	0,1117	0,1072	0,1645
K15	Норматив великих кредитних ризиків (Н8)	0,1117	0,2124	0,4481
K16	Норматив максимального розміру кредитів гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру (Н9)	0,0435	0,0463	0,044
K17	Норматив максимального сукупного розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих інсайдерам (Н10)	0,0514	0,0573	0,055

Отримані значення слугують вихідними величинами при побудові показника рівня розвитку. Алгоритм побудови таксономічного показника представлено на рис. 1 [3].



Рис. 1. Алгоритм побудови таксономічного показника розвитку

Відповідно до алгоритму, представленого рис. 1, на основі елементів матриці за критерієм МініМакс сформовано вектор-еталон, до якого включено максимальні значення показників-стимуляторів та мінімальні значення показників-дестимуляторів.

Оскільки ознаки, включені в матрицю спостережень, неоднорідні, описують різні властивості об'єктів і різняться одиницями вимірів, необхідно виконати попередні перетворення для стандартизації ознак. Одержану матрицю стандартизованих елементів та вектор-еталон у стандартизованому вигляді представлено у табл. 2

Таблиця 2

Результати стандартизації даних

Стандартизована матриця			Еталон
0,8284	0,5784	-1,4068	0,8284
-1,3437	0,2900	1,0537	-1,3437
-1,3901	0,9202	0,4700	0,9202
-1,2700	0,9202	1,1739	1,1739
-1,2425	1,2062	0,0363	1,2062
-1,2322	0,0150	1,2172	1,2172
-1,3430	0,2878	1,0552	-1,3430
1,3803	-0,9566	-0,4238	1,3803
-1,0323	-0,3210	1,3533	1,3533
1,4068	-0,5784	-0,8284	1,4068
1,1353	0,1626	-1,2979	1,1353
1,3466	-0,2993	-1,0474	1,3466
1,2765	-0,1110	-1,1655	1,2765
-0,6189	-0,7918	1,4107	-0,7918
-1,0335	-0,3192	1,3527	-1,0335
-0,9806	1,3728	-0,3922	-0,9806
-1,3042	1,1257	0,1785	-1,3042

Результати розрахунків коефіцієнта таксономії зображено на рис. 2.

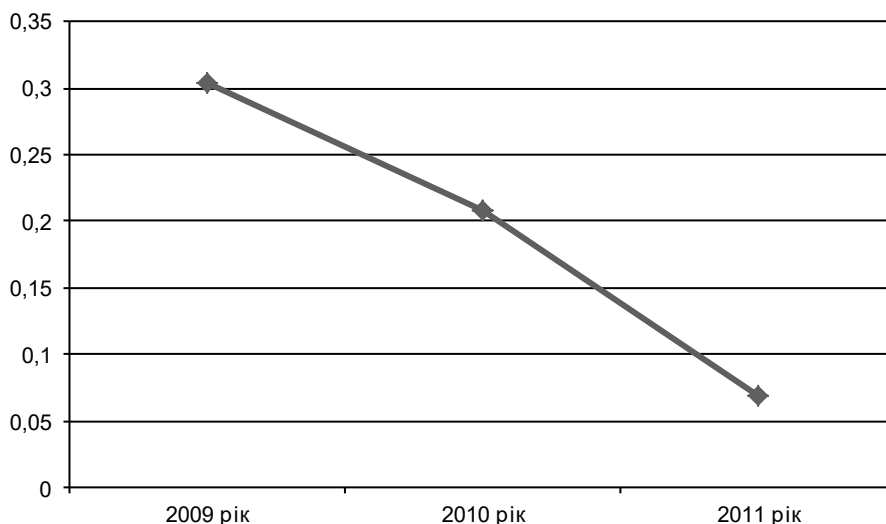


Рис. 2. Динаміка коефіцієнта таксономії у 2009 – 2011 рр.

Слід відмітити, що інтегральний таксономічний показник оцінки якості кредитного портфеля ПАТ "Укрсоцбанк" має чітку тенденцію до скорочення, що свідчить про погіршення якості кредитного портфеля банку. При цьому необхідно враховувати той факт, що значення інтегрального таксономічного показника не дуже наближене до нуля. Така ситуація пояснюється тим, що протягом періоду, який аналізується, дохідність кредитного портфеля зменшувалась, а ризик зростав.

Для підвищення якості кредитного портфеля банку необхідно знизити кількість сумнівних кредитів та кредитів із затримками виплат, зменшити рівень витрат банку, або збільшити рівень доходів.

Наук. керівн. Тисячна Ю. С.

**Література:** 1. Жариков В. В. Управление кредитными рисками : учебное пособие / В. В. Жариков, М. В. Жарикова, А. И. Евсейчев. – Тамбов : Изд. Тамб. гос. техн. ун-та, 2009. – 244 с. 2. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях. Методы таксономии и факторного анализа / В. Плюта. – М. : Статистика, 1980. – 152 с. 3. Малярец Л. М. Управління процесом росту власного капіталу підприємства : монографія / Л. М. Малярец, Н. М. Пономаренко. – Х. : ХНЕУ, 2011. – 131 с. 4. Бражников А. С. Методы оценки качества кредитного портфеля коммерческого банка [Электронный ресурс] / А. С. Бражников. – Режим доступа : <http://eco-nomicus.ru/banki/64-kreditnyi-portfel-banka.ht>. 5. Литовченко Е. Ю. Методические подходы к комплексной оценке финансовой устойчивости предприятий электронной отрасли / Литовченко Е. Ю., Головкин В. А. // Бизнесинформ. – 2012. – № 1. – С. 102–104.

УДК 336.77

**Цеховська М. В.**

Магістр 1 року навчання  
фінансового факультету ХНЕУ

## **ВИЗНАЧЕННЯ ЗАЛЕЖНОСТІ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ ВІД ЧАСТКОВИХ ПОКАЗНИКІВ ЯКОСТІ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКУ**

*Анотація. Визначено залежність між рентабельністю кредитних операцій та частковими показниками якості кредитного портфеля, які характеризують його з погляду захищеності від можливих втрат та з погляду ризику за допомогою кореляційно-регресійного аналізу.*

© Цеховська М. В., 2013



*Аннотация. Определена зависимость между рентабельностью кредитных операций и частными показателями качества кредитного портфеля, которые характеризуют его с точки зрения защищенности от возможных потерь и с точки зрения риска с помощью корреляционно-регрессионного анализа.*

*Annotation. The article by means of using correlation and regression analysis defines the relationship between the profitability of credit transactions and particular indicators of the quality of the loan portfolio, which characterize it in terms of protection from potential losses and in terms of risk.*

**Ключові слова:** кредитний портфель, якість кредитного портфеля, кореляційно-регресійний аналіз.

Кредитний портфель банку – це структурований певним чином сукупний обсяг кредитних вкладень, класифікованих за найважливішими критеріями, що надані банком з метою одержання прибутку [1]. Під якістю кредитного портфеля розуміють формування такої його структури, яка забезпечувала б належний рівень його ліквідності та максимальний рівень доходності банківської установи за мінімального рівня кредитного ризику [2].

Проблеми, пов'язані з удосконаленням процесу оцінювання якості кредитного портфеля, досліджували в своїх роботах такі вчені: Бугель Ю. В., Бражников А. С., Дзюблюк О. В., Пірог В. В. [1 – 4]. Проте ця проблема недостатньо розкрита і потребує допрацювання.

Важливим показником, який у цілому характеризує успішність кредитної діяльності банку є рентабельність кредитних операцій. Саме тому метою роботи є дослідження впливу на рентабельність кредитних операцій коефіцієнтів, що характеризують якість кредитного портфеля за допомогою кореляційно-регресійного аналізу.

Кореляційно-регресійний аналіз дозволяє кількісно виміряти тісноту, напрям зв'язку, а також встановити аналітичний вираз залежності результату від конкретних чинників при сталості інших діючих на результативну ознаку факторних ознак.

- У цілому, якість кредитного портфеля характеризують коефіцієнти, які поділяють на 2 групи:
- 1) група коефіцієнтів якості кредитного портфеля з погляду захищеності від можливих втрат;
  - 2) група коефіцієнтів якості кредитного портфеля з погляду ризику.

Вхідні дані для побудови моделі, а саме значення коефіцієнтів якості кредитного портфеля з погляду захищеності від можливих втрат та з погляду ризику, а також значення рентабельності кредитних операцій розрахованих для ПАТ "Укрсоцбанк", наведені в табл. 1.

Таблиця 1

**Вхідні дані для побудови моделі**

Період	Y	X1	X2	X3	X4	X5	X6
4 кв. 2008 року	1,9760	0,0824	0,3930	0,9787	0,0410	0,4885	0,8605
1 кв. 2009 року	2,7044	0,2954	0,6471	0,7236	0,3083	0,9105	0,6892
2 кв. 2009 року	1,3522	0,1477	0,6235	0,6618	0,1541	0,4553	0,3446
3 кв. 2009 року	2,5218	0,2693	0,6314	0,8083	0,2640	0,8655	0,7270
4 кв. 2009 року	2,0410	0,1029	0,4824	0,9867	0,1111	0,9773	0,6892
1 кв. 2010 року	1,6761	0,0738	0,1618	0,7809	0,0771	0,4276	0,3723
2 кв. 2010 року	1,0348	0,1738	0,3392	0,6771	0,1984	0,5003	0,3669
3 кв. 2010 року	1,7173	0,1998	0,3548	0,6923	0,2426	0,5453	0,2691
4 кв. 2010 року	2,1567	0,2172	0,6002	0,9778	0,1755	0,7754	0,8025
1 кв. 2011 року	1,3356	0,1369	0,0809	0,0904	0,0385	0,1138	0,0862
2 кв. 2011 року	2,8870	0,2215	0,6627	0,6389	0,3525	0,9555	0,6515
3 кв. 2011 року	2,0695	0,3475	0,6783	0,6541	0,3967	0,6006	0,6137
4 кв. 2011 року	2,8493	0,2432	0,6158	0,8931	0,2198	0,8205	0,7647

Вхідні дані:

- 1) X1 – коефіцієнт питомої ваги зважених класифікованих позик;
- 2) X2 – коефіцієнт проблемної заборгованості;
- 3) X3 – коефіцієнт забезпечення позик;
- 4) X4 – коефіцієнт захищеності позик;
- 5) X5 – коефіцієнт повноти формування резерву;
- 6) X6 – коефіцієнт покриття проблемних за НБУ позик фактично створеним резервом;
- 7) Y – рентабельність кредитних операцій.

На основі даних побудовано модель впливу часткових коефіцієнтів якості кредитного портфеля на рентабельність кредитних операцій ПАТ "Укрсоцбанк".



Статистичні дані, отримані в результаті регресійного аналізу за допомогою Statgraphics наведені в табл. 2.

Таблиця 2

**Статистичні дані, отримані в результаті регресійного аналізу**

Parameter	Estimate	Standard Error	T Statistic	P-Value
CONSTANT	-0,000159486	0,000319136	-0,499744	0,6233
X1	-1,45031	0,71792	-2,02015	0,7756
X2	-1,89337	0,75091	-2,52145	0,6787
X3	2,90199	1,31534	2,20627	0,0406
X4	19,168	1,26312	15,1751	0
X5	-5,81727	1,85484	-3,13626	0,0057
X6	2,38863	0,908761	2,62845	0,017

Множинний коефіцієнт кореляції складає 94,65 %, що свідчить про високу лінійну залежність між змінними X1, X2, X3, X4, X5, X6 та Y, тобто між рентабельністю кредитних операцій ПАТ "Укрсоцбанк" та коефіцієнтами якості його кредитного портфеля. Коефіцієнт детермінації дорівнює 89,6 %, що свідчить, про те, що 89,6 % мінливості Y пояснюється мінливістю X1, X2, X3, X4, X5, X6, а на інші незалежні фактори припадає 10,4 %.

Отримана модель має вигляд:

$$Y = -0,000159486 - 1,45031 X1 - 1,89337 X2 + 2,90199 X3 + 19,168 X4 + 5,81727 X5 + 2,38863 X6. \quad (1)$$

Таким чином, побудована модель, що відображає зв'язок між рентабельністю кредитних операцій та частковими коефіцієнтами якості кредитного портфеля банку є адекватною. Адекватність моделі підтверджується значеннями коефіцієнтів кореляції та детермінації, а також значенням критерію Фішера. Значущість параметрів підтверджується критерієм Стьюдента. Таким чином, побудована модель може бути використана для практичного застосування, тобто аналізу вихідних даних, побудови прогнозів тощо.

*Наук. керівн. Міщенко О. Г.*

**Література:** 1. Пірог В. В. Оцінювання якості кредитного портфеля банків / В. В. Пірог // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.18. – С. 228–235. 2. Дзюблюк О. В. Механізм забезпечення якості кредитного портфеля й управління кредитним ризиком банку в період кризових явищ в економіці / О. В. Дзюблюк // Журнал європейської економіки. – 2010. – Том 9 (№ 1). – С. 108–124. 3. Бугель Ю. В. Напрями удосконалення сучасних методів управління банківським кредитним портфелем / Ю. В. Бугель // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 2(27). – С. 157–163. 4. Бражников А. С. Кредитный портфель коммерческого банка: сущность и качество / А. С. Бражников // Вестник Северо-Кавказского государственного технического университета. – 2010. – № 3(24). – С. 12–17.

УДК 336.12

**Чистяков Д. М.**

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМИ РИЗИКАМИ БАНКУ ЗА ДОПОМОГОЮ КРЕДИТНОГО СКОРИНГУ**

*Анотація. Проаналізовано кредитний скоринг як один із методів управління кредитними ризиками банку. Запропоновано застосування методики кредитного скорингу шляхом визначення інтегрального показника для визначення надійності клієнта і прийняття рішення щодо доцільності кредитування.*

© Чистяков Д. М., 2013



*Аннотация. Проанализирован кредитный скоринг как один из методов управления кредитными рисками банка. Предложено применение методологии кредитного скоринга посредством определения интегрального показателя для определения надежности клиента и принятия решения о целесообразности кредитования.*

*Annotation. Credit scoring as the method of managing bank credit risks is analyzed. The credit scoring methodology application by means of integral indicator definition for making the decision on client's reliability and crediting expedience is offered.*

*Ключові слова: кредитний скоринг, кредитний ризик, методика, інтегральний показник, надійність клієнта.*

У процесі інтеграції України до світового співтовариства особливої актуальності набуває проблема оптимізації функціонування фінансового сектору на чолі з банківською системою. Недосконалість законодавчої і нормативної бази кредитування та правової основи діяльності банків та підприємств є причиною ускладнення кредитного процесу в аспекті управління кредитними ризиками. Їх визначення та достовірність істотно впливає як на результати конкретних кредитних угод, так і на ефективність кредитної діяльності банку загалом. Точність управління важлива й для позичальника, адже від неї залежить взаємодія між банком та позичальником у процесі кредитування, що і зумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Питанню управління кредитними ризиками у банку приділено значну увагу таких авторів, як: Т. Аванесова, О. Ковальов, К. Уваров та ін. [1 – 3]. Проте дана тема вимагає подальшого обґрунтування методів управління кредитними ризиками.

Мета статті – аналіз методів скорингу як методу управління кредитними ризиками банку та визначення основних напрямів щодо забезпечення стабільності функціонування банківської системи України.

Підвищення прибутковості кредитних операцій безпосередньо пов'язано з якістю оцінки кредитного ризику. Залежно від класифікації клієнта по групах ризику банк приймає такі рішення: чи варто видавати кредит, який ліміт кредитування та які відсотки треба встановлювати.

У світовій практиці існує два основних методи оцінки ризику кредитування, що можуть застосовуватися як окремо, так і в поєднанні один з одним: суб'єктивний висновок експертів або кредитних інспекторів; автоматизовані системи скорингу [2].

Під скоринговими моделями (від англ. *score* – бал, підраховувати бали, очки) розуміють статистичні моделі, тобто моделі оцінки кредитного ризику побудовані за допомогою статистичних методів. Скорингові моделі становлять спосіб кількісної оцінки перспектив повернення (обслуговування) кредиту потенційним позичальником, який звертається до банку. Ця оцінка здійснюється на підставі масиву даних попередніх позичальників з приблизно схожими характеристиками та історіями погашення боргу. Таким чином, кредитний скоринг встановлює не випадковий, а закономірний взаємозв'язок між характеристиками позичальника та можливістю погасити кредитну заборгованість. Такий взаємозв'язок статистично вимірюється та на його підставі формується модель. Нові позичальники оцінюються за допомогою раніше виявленого зв'язку на предмет імовірних перспектив погашення боргу [2].

У системах кредитного скорингу кожному фактору залежно від ступеня його впливу на загальний рівень кредитоспроможності в тій чи іншій ситуації присвоюється певна сума балів. У результаті виходить інтегральний показник – сума всіх балів за визначеними факторами моделі. Чим вищий інтегральний показник скорингу, тим більша надійність позичальника та менший ризик неповернення кредиту. Потім інтегральний показник кожного клієнта порівнюється з певним числовим порогом (лінією поділу), який розраховується співвідношенням кількості необхідних у середньому надійних позичальників, щоб компенсувати збитки від одного боржника [1].

Таким чином, результатом проведення кредитного скорингу, є розрахунок інтегрального показника, на основі якого банк може класифікувати своїх клієнтів за рівнем зростання кредитоспроможності та прийняти рішення щодо надання кредиту. Це здійснюється за рахунок порівняння даного показника з числовим порогом чи лінією розподілу, що, власне кажучи є лінією беззбитковості.

Загальну методику застосування кредитного скорингу можна розподілити на чотири етапи.

На першому етапі визначається інтегральний показник кредитоспроможності.

На другому етапі відбувається порівняння значення інтегрального показника із заздалегідь визначеним числовим порогом.

На третьому етапі, якщо значення інтегрального показника більше числового порогу, то клієнт визначається як "надійний", а якщо значення інтегрального показника менше числового порогу, то "ненадійний".

На четвертому етапі відбувається прийняття рішення щодо надання кредиту для "надійних" клієнтів або ненадання кредиту для "ненадійних" клієнтів.

Складність використання скорингу полягає у виборі факторів, які необхідно включати в модель та їх співвідношення. Оскільки моделі статистичні (за їх основу береться досвід повернених і неповернених кредитів), імовірність помилки, безумовно, існує. Тому завдання розробників – зробити її більш точною [3].

У західній банківській системі, коли особа звертається за кредитом, банк може мати таку інформацію для аналізу:

анкета, котру заповнює позичальник;



інформація про позичальника з кредитного бюро – організації, у якій зберігається кредитна історія всього дорослого населення країни;

дані рухів по рахунках, якщо йдеться про вже діючого клієнта банку [4].

Упровадження систем скорингу може стати альтернативним варіантом оцінювання кредитних ризиків для українських банків. На сьогодні деякі компанії пропонують банківському ринку вже готові програмні рішення для впровадження системи скорингу, проте можливість використання таких систем викликає сумнів. Адже застосування західних скорингових систем у вітчизняних умовах неможливо, оскільки вони розробляються на основі великого масиву статистичної інформації, статистичні закономірності іншої країни не обов'язково відповідають українським.

Таким чином, щоб застосувати у своїй діяльності досвід інших країн, потрібно скоригувати західну скорингову систему з одного боку, цей процес тотожний розробці власної скорингової карти, а з іншого – потребує вітчизняних статистичних даних. Для їх накопичення потрібен час. При цьому обсяг вибірки має бути значним, а кількість позичальників багатьох українських банків не перевищує десятка тисяч. Об'єднати ж масиви даних про позичальників декількох банків (хоча б через кредитне бюро), поки що не вдається, причина цьому – конкуренція [5].

Тому застосування скорингу в практиці українських банків – питання майбутнього, бо на це потребує значних витрат, а періодичність перерахунку скорингових карт відповідно до змін умов на ринку споживчого кредитування становить суттєву статтю витрат для банку.

Позитивним моментом для українських комерційних банків було створення Бюро кредитних історій, діяльність якого, в свою чергу, може в майбутньому сприяти систематизуванню інформації про позичальників. Банкам необхідно вдосконалити свої скорингові методики оцінки позичальників і визначитися із напрямом своєї кредитної політики, адже активний розвиток кредитування населення неможливий без застосування скорингових технологій.

Наук. керівн. Тищенко В. Ф.

---

**Література:** 1. Аванесова Т. Оцінка кредитної діяльності банку / Т. Аванесова // Фінанси України. – 2011. – № 6. – С. 103–112. 2. Ковальов О. Світовий досвід управління кредитним ризиком і можливості його використання в Україні / О. Ковальов // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 3. – С. 11–18. 3. Уваров К. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування скорингу в банках України: орієнтир на майбутнє / К. Уваров, О. Куценко // Вісник НБУ. – 2011. – № 2. – С. 60–63. 4. Волик Н. Г. Скоринг як експертний метод оцінювання кредитного ризику комерційного банку при споживчому кредитуванні [Електронний ресурс] / Н. Г. Волик. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/vznu/eco/2008\\_1/2008-26-06/volik.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/vznu/eco/2008_1/2008-26-06/volik.pdf). 5. Леонова А. С. Внедрение скоринга в Украине / А. С. Леонова // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2012. – № 2. – С. 94–96.

УДК 336.717

---

**Кузнєцова Д. О.**

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКА**

*Анотація. Проаналізовано основні характеристики, що виступають головними при визначенні класу кредитоспроможності позичальника – юридичної особи. Запропонований методичний підхід до оцінки кредитоспроможності позичальника – юридичної особи шляхом формування певних груп показників, що визначають клас позичальника.*

*Аннотация. Проанализированы основные характеристики, определяющие класс кредитоспособности заемщика – юридического лица. Предложен методический подход к оценке кредитоспособности заемщика – юридического лица посредством формирования неких групп показателей, которые определяют класс заемщика.*

*Annotation. General characteristics that determine the corporate borrower's creditworthiness class are analyzed. The methodological approach to assessing corporate borrower's creditworthiness by means of use of certain groups of indicators determining the borrower's class is offered.*

*Ключові слова: оцінка кредитоспроможності, клас позичальника, методика, групи коефіцієнтів, інтегральний показник.*

---

© Кузнєцова Д. О., 2013



Банківська система виступає найбільшим фінансовим посередником на ринку фінансових послуг, що є здатною створювати грошові потоки та впливати на їх обсяг і структуру. Через інтенсивний розвиток банківського сектору та інших фінансових установ необхідним завданням стає стратегія зменшення ризику у їх діяльності. За умов економічної нестабільності найбільшим з ризиків виступає кредитний, що пов'язаний з проблемою неповернення кредитів, тобто неможливість своєчасного та в повному обсязі повернення одержаних позичок. Через це особливої актуальності на сучасному етапі господарювання стає визначення кредитоспроможності позичальника.

Теоретичним і практичним питанням оцінки кредитоспроможності позичальника приділяли значну увагу багато вчених, а саме: Єпіфанов А. О., Пищулин А. С., Потійко Ю. А. та ін. [1 – 3]. Проте деякі конкретні аспекти у методиці оцінки кредитоспроможності залишаються нерозглянутими у повному обсязі.

Метою статті є формування практичних розробок з проблем удосконалення оцінки кредитоспроможності позичальників банків для забезпечення стабільності функціонування банківської системи України.

У кредитному процесі винятково важливе значення має правильна та об'єктивна оцінка позичальника, котра визначається, у першу чергу, його кредитоспроможністю. Її достовірність істотно впливає як на результати конкретних кредитних угод, так і на ефективність кредитної діяльності банку загалом. Точність оцінки важлива й для позичальника, адже від неї залежить рішення про надання кредиту та про можливий його обсяг [4].

При аналізі оцінки кредитоспроможності позичальника найбільш істотним чинником є його здатність напружувати грошові кошти, достатні для повернення кредиту і відсотків по ньому. Тому оцінку кредитоспроможності позичальника необхідно проводити на основі оцінки достатності його грошових потоків. У довгостроковому періоді для банку найбільш важлива загальна оцінка позичальника на основі аналізу повної сукупності критеріїв кредитоспроможності. Аналіз і прогнозування грошових потоків дозволяє прораховувати наслідки рішень, що приймаються в короткостроковому періоді в частині достатності коштів для забезпечення поточної діяльності (поточної платоспроможності підприємства).

Крім того, на основі абсолютної величини грошового потоку клієнта може бути розраховано деякі відносні показники, які характеризують кредитоспроможність позичальника з погляду можливості погашення заборгованості перед банком [5].

Загальна методика, що найбільш повно відображає систему відносин показників, які складають основу в процесі визначення кредитоспроможності позичальника – юридичної особи дозволяє розподілити всі показники за трьома групами:

- показники фінансово-господарської діяльності;
- показники інноваційної діяльності;
- дані інноваційного проекту.

Кожна з груп складається з конкретних характеристик, що охоплюють:

ліквідність (K1), питому вагу власних та залучених коштів (K2), ступінь фінансового ризику (K3), ефективність використання активів (K4), співвідношення прибутку на одиницю реалізованої продукції (K5), коефіцієнт рентабельності продажів (K6);

зміну основних засобів (K7), ефективність використання основних фондів (K8), співвідношення прибутку до одиниці інвестованих коштів (K9), співвідношення витрат на одиницю доходу від реалізації продукції (K10), коефіцієнт інвестицій (K11);

період окупності інвестиційного проекту (K12) та ступінь покриття інвестицій власними коштами (K13).

За запропонованою методикою до показників фінансово-господарської діяльності відносять:

- K1 – коефіцієнт миттєвої ліквідності;
- K2 – коефіцієнт фінансової стійкості;
- K3 – коефіцієнт фінансової незалежності;
- K4 – коефіцієнт ділової активності;
- K5 – коефіцієнт рентабельності активів;
- K6 – коефіцієнт рентабельності продажів.

До показників інноваційної діяльності:

- K7 – коефіцієнт зміни основних засобів;
- K8 – коефіцієнт фондівіддачі;
- K9 – коефіцієнт рентабельності інвестиційного капіталу;
- K10 – коефіцієнт витрат;
- K11 – коефіцієнт інвестицій для конкретного проекту.

До даних інноваційних проекту відносять:

- K12 – коефіцієнт окупності;
- K13 – коефіцієнт інвестицій у власному капіталі.

Інтегральне значення цих показників дозволяє визначити клас кредитоспроможності позичальника, і, як наслідок, зробити висновок щодо доцільності його кредитування [3].

Таким чином, результати аналізу грошового потоку підприємства дають змогу комерційному банку в процесі оцінювання кредитоспроможності клієнта розв'язати проблеми з прийняття принципового рішення про можливість надання кредиту з огляду на позитивні чи негативні значення



грошового потоку за ряд минулих періодів і відповідних прогнозів на перспективу, визначення орієнтовного розміру кредиту, який може бути надано підприємству з огляду на середню величину позитивного значення його грошового потоку залежно від динаміки грошових потоків за різними елементами надходження і витрачання коштів підприємства. Розв'язання цих завдань може стати важливим напрямом роботи з оптимізації використовуваних зараз комерційними банками методик оцінювання кредитоспроможності позичальників, утворюючи тим самим умови щодо мінімізації ризику за позичковими операціями через отримання об'єктивної інформації про діяльність клієнта. Завдяки цьому може бути створене підґрунтя і для сприяння розв'язанню більш глобального завдання – активізації кредитної діяльності банківських установ, спрямованої на забезпечення потреб реального сектору економіки необхідними грошовими ресурсами, а відтак – і подолання кризових явищ у господарстві загалом.

Наук. керівн. Тищенко В. Ф.

**Література:** 1. Оцінка кредитоспроможності та інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання : монографія / А. О. Єпіфанов, Н. А. Дехтяр, Т. М. Мельник та ін.; за ред. доктора економічних наук А. О. Єпіфанова – Суми : УАБС НБУ, 2009 – 286 с. 2. Пищулин А. С. Кредитный скоринг: проблемы и решения / А. С. Пищулин // Корпоративные системы. – 2010. – № 6. – С.14–17. 3. Потійко Ю. А. Аналіз кредитоспроможності підприємства в умовах ринкових відносин / Ю. А. Потійко // Фінанси України. – 2010. – № 1. – С. 118–123. 4. Терещенко О. Нові підходи до оцінки кредитоспроможності позичальників – юридичних осіб [Електронний ресурс] / О. Терещенко. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/vnbn/2012\\_1/2012\\_01\\_3.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/vnbn/2012_1/2012_01_3.pdf). 5. Васильчак С. В. Оцінка кредитоспроможності позичальника як один із методів забезпечення економічної безпеки банку / С. В. Васильчак // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – № 22(1). – С.154–161.

УДК 336.717

**Зірка А. В.**

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ РОЗРАХУНКОВОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ КЛІЄНТІВ БАНКУ ІЗ ВИКОРИСТАННЯМ ПЛАТІЖНИХ КАРТОК**

*Анотація. Запропоновано моделювання процесу розрахункового обслуговування клієнтів банку із використанням платіжних карток. З метою проведення моделювання було використано CASE-засіб у програмному продукті BPwin за стандартом IDEF0 (моделі SADT). Кінцевим результатом моделювання є розробка програми заходів щодо вдосконалення розрахункового обслуговування клієнтів банку.*

*Аннотация. Предложено моделирование процесса расчетного обслуживания клиентов банка с использованием платежных карточек. С целью проведения моделирования было использовано CASE-средство в программном продукте BPwin по стандарту IDEF0 (модели SADT). Конечным результатом моделирования является разработка программы мероприятий по совершенствованию расчетного обслуживания клиентов банка.*

*Annotation. Modeling the settlement service of bank customers with the use of payment cards was offered. For the purpose of the simulation the CASE-tool in the software product BPwin standard IDEF0 (model SADT) was use. The end result of the simulation is developing the program of activities to improve the settlement service of bank customers.*

*Ключові слова: моделювання, розрахункове обслуговування, платіжні картки.*

Вибір клієнтом банку для розрахункового обслуговування зобов'язав і банк до забезпечення високої якості надання розрахункових послуг, які повинні виконуватися своєчасно, економічно і надійно. Оскільки контакти з банком щодо розрахункового обслуговування є регулярними, то залежно від якості роботи банку клієнти приймають рішення про доцільність подальшої співпраці з банком, про ступінь обґрунтованості встановлених банком тарифів на розрахункові послуги. Саме тому



вдосконалення розрахункового обслуговування клієнтів банку має першорядне значення для збереження вже наявної клієнтської бази й залучення нових клієнтів та є процесом постійним.

Дослідженню даної проблематики приділяється значна увага в наукових працях багатьох відомих вчених-економістів. Серед вітчизняних економістів та спеціалістів з країн СНД найбільше уваги ринку банківських послуг приділено в працях Дзюблюка О. В., Коробова Г. Г., Мороза А. М., Усоскіна В. М. та ін. [1 – 4].

Метою статті є моделювання процесу вдосконалення розрахункового обслуговування клієнтів банку із використанням платіжних карток.

Структурно-функціональна модель розрахункового обслуговування клієнтів банку із використанням платіжних карток передбачає використання CASE-засобу в програмному продукті BPwin за стандартом IDEF0 (моделі SADT).

Процес моделювання системи починається з побудовання контекстної діаграми, тобто найбільш абстрактного рівня опису системи у цілому.

Контекстну діаграму бізнес-процесу "Розробити програму заходів щодо вдосконалення розрахункового обслуговування клієнтів банку із використанням платіжних карток" подано на рис. 1.

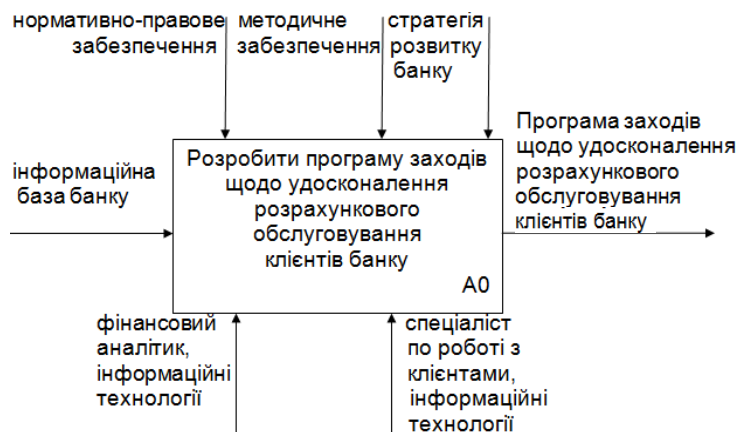


Рис. 1. Контекстна діаграма IDEF0 моделі

Другим етапом моделювання є декомпозиція контекстної діаграми (блок A0, рис. 1), результатом чого є діаграма, що ілюструє структуру етапів процесу, який відображено у контекстній діаграмі.

Декомпозицію контекстної діаграми зображено на рис. 2.



Рис. 2. Діаграма декомпозиції процесу розроблення програми вдосконалення розрахункового обслуговування клієнтів банку

Реалізація всіх зазначених на рис. 2 етапів модельованого процесу має реалізовуватися фінансовим аналітиком (у реалізації першого етапу також приймає участь спеціаліст по роботі з клієнтами) за допомогою використання інформаційних технологій з урахуванням методичного забезпечення (на останньому етапі також з урахуванням стратегії розвитку банку та нормативно-правового забезпечення).

Отже, застосування CASE-засобу моделювання бізнес-процесів дозволило представити у стандарті IDEF0 процес формування програми заходів щодо вдосконалення розрахункового обслуговування клієнтів банку із використанням платіжних карток. А її подальша декомпозиція може наочно відобразити сценарій діяльності фінансового аналітика та спеціаліста по роботі з клієнтами при виконанні своїх обов'язків щодо модельованої предметної області, що сприятиме підвищенню ефективності розрахункового обслуговування клієнтів банку.

Наук. керівн. Тищенко В. Ф.

**Література:** 1. Дзюблук О. В. Банківські операції / О. В. Дзюблук. – Тернопіль : ТНЕУ "Економічна думка", 2009. – 696 с. 2. Банковское дело : учебник / под. ред. д-ра экон. наук проф. Г. Г. Коробовой. – Изд с изм. – М. : Экономистъ, 2006. – 766 с. 3. Мороз А. М. Банківські операції / А. М. Мороз, М. І. Савлук. – К. : КНЕУ, 2000. – 384 с. 4. Усоскин В. М. Банковские пластиковые карточки : пособие / В. М. Усоскин. – М. : ИПЦ Вазар-Ферро, 1999. – 142 с. 5. Кірсєва К. О. Тенденції розвитку банківських операцій з платіжними картками в Україні / К. О. Кірсєва // Фінанси, облік і аудит – 2010. – № 16. – С. 75–82.

УДК 336.717.3

**Ємець В. А.**

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКІВ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ**

*Анотація. Розглянуто сутність та принципи формування депозитної політики банку та визначено мету її здійснення, також розглянуто економічну сутність депозитного ринку та проаналізовано стан вітчизняного депозитного ринку на сучасному етапі. Запропоновано заходи щодо поліпшення та становлення депозитної політики банків України.*

*Аннотация. Рассмотрена сущность и принципы формирования депозитной политики банка и определены цели ее осуществления, также определена экономическая сущность депозитного рынка и проанализировано состояние отечественного депозитного рынка на современном этапе. Предложены меры по улучшению и становления депозитной политики банков Украины.*

*Annotation. The essence and principles of forming the deposit policy of a bank is considered and the purpose of its realization is defined, the economic essence of deposit market is also determined and domestic deposit market state is analysed at present stage. The measures on improving and developing the deposit policy of banks of Ukraine are offered.*

*Ключові слова: банк, депозит, депозитна політика, депозитний ринок.*

Формуванню депозитної політики в Україні до останнього часу не приділялося належної уваги. Це пов'язано з тим, що попит на банківські послуги значно перевищував пропозицію, висока інфляція, наявність дешевих ресурсів – усі ці умови забезпечували високу норму прибутку банківських операцій, змінюючи саму природу їх ризику. А наявність ринку міжбанківського кредитування, що добре виконує функцію рефінансування "довгих" операцій, дозволяла банкам підтримувати прийнятну структуру залучених коштів.

Актуальність теми обумовлена істотним підвищенням ролі депозитної політики у забезпеченні стійкості та надійності як окремо взятого банку, так і економіки країни, і необхідністю комплекс-



них досліджень механізму взаємодії банківських установ з клієнтами у процесі формування ресурсного потенціалу.

Дослідженнями, спрямованими на розробку понятійного апарату, елементів депозитної політики банку, її складових частин займалися такі вчені: Мороз А. М., Савлук М. І., Пуховкіна М. Ф., Коцовська Р. Р., Павлишин О. П., Хміль Л. М., Сало І. В., Криклій О. А., Лаврушин О. І. [1 – 4].

Метою даної статті є дослідження депозитних ресурсів банківських установ для визначення пропозицій щодо підвищення ефективності їх депозитної політики в умовах зростаючої конкуренції на грошово-кредитному ринку України.

Залучені банками кошти різноманітні за складом, але головним їх видом є кошти, залучені на певний термін у процесі роботи з клієнтами (депозити). Розмір винагороди, що виплачується клієнтові за строковим вкладом, залежить від терміну, суми депозиту і виконання вкладником умов договору. Чим довший термін і чим більша сума внеску, тим більший розмір винагороди [5].

Депозитна політика – це складне економічне явище; її суть необхідно розглядати як у широкому, так і у вузькому значеннях. У широкому – депозитну політику банку характеризують як стратегію і тактику банку при його діяльності щодо залучення ресурсів із метою повернення, а також при організації та управлінні депозитним процесом. Під депозитною політикою у вузькому значенні розуміють стратегію і тактику банку в частині організації депозитного процесу з метою забезпечення його ліквідності [6].

Варто зазначити, що єдиної концепції депозитної політики для всіх банків немає. Кожен банк визначає свою власну депозитну політику з огляду на економічну, політичну, соціальну ситуацію в регіоні своєї діяльності.

Із урахуванням специфіки депозитної політики, основною метою її здійснення є залучення якнайбільшого обсягу депозитних ресурсів за найнижчою ціною [6].

В основі формування депозитної політики лежать як загальні, так і специфічні принципи [7] (таблиця).

Таблиця

**Принципи формування депозитної політики банку**

Принципи		Характеристика принципу
Загальні принципи	Принцип наукової обґрунтованості	Повинен базуватися на новітніх досягненнях науки та передового досвіду з урахуванням дії економічних законів у межах конкретного банку з використанням науково обґрунтованих методик
	Принцип цілостності системи	Депозитна політика виступає як підсистема політики банку в цілому. Вона має первинний характер щодо політики у сфері активних операцій
	Принцип комплексного підходу	Розробка теоретичних основ, пріоритетних напрямів депозитної політики та оцінка підсумку підходності від розміщення депозитів з точки зору стратегії розвитку банку
	Принцип оптимальності та ефективності	Розробка ефективних і оптимальних для цього етапу розвитку банку тактичних напрямів і методів. Визначає цілі й обсяги залучених банківських ресурсів та ефективну їх реалізацію
	Принцип єдності елементів	Усі елементи депозитної політики розглядаються не ізольовано, а в тісному взаємозв'язку і взаємозалежності
Специфічні принципи	Принцип забезпечення оптимального рівня витрат	Характеризує цінову політику банку, вміння керівництва банку адекватно реагувати на зміни ринкових цін на депозити для регулювання прибутковості та зниження очікуваних витрат. Відсоткові ставки орієнтовані на ринкову кон'юктуру
	Принцип безпеки операцій банку	Характеризує систему захисту економічних інтересів клієнтів щодо забезпечення банківської таємниці за їх рахунками, а також підтримання оперативної ліквідності банку
	Принцип забезпечення надійності	Від надійності банку залежить рівень ризику клієнта щодо повернення депозиту і сплати відсотків. Якість і кількість залучених коштів відображає стабільність і надійність банку

Дотримання цих принципів дозволяє банку сформувати як стратегічні, так і тактичні напрями в організації депозитних операцій, забезпечуючи тим самим ефективність і оптимізацію його депозитної політики.

З метою формування певних рекомендацій щодо збільшення ресурсної бази банків за рахунок депозитних ресурсів необхідно проаналізувати стан депозитних ресурсів на фінансовому ринку України, результати яких наведено на рисунку [8].



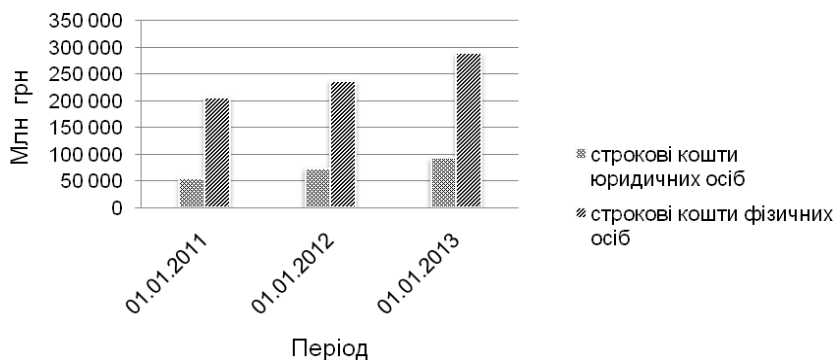


Рис. 1. Обсяг депозитів, залучених банками України (млн грн)

Як видно з рисунка, обсяг залучених вітчизняними банками депозитів станом на 01.01.2011 р. склав 261 906 млн грн, у тому числі: обсяг строкових коштів юридичних осіб – 55 276 млн грн, та обсяг строкових коштів фізичних осіб – 206 630 млн грн. За результатами 2012 р. обсяги депозитів як юридичних так і фізичних осіб збільшилися на 18 963 млн грн та на 30 808 млн грн відповідно. Станом на 01.01.2013 р. відбулося значне зростання обсягу депозитів фізичних осіб на 70 238 млн грн. Загальний обсяг залишків банківських депозитів у січні збільшився на 1,9 % – до 578,9 млрд грн. Це відбулося як за рахунок приросту коштів на депозитних рахунках фізичних осіб на 2,4 % – до 374,5 млрд грн, так і юридичних осіб на 1,2 % – до 204,4 млрд грн. Таким чином, спостерігається поступове відновлення довіри населення до банківської системи [8].

Банківська система України знаходиться на етапі якісного зростання, що визначається загостренням конкуренції і посиленням вимог до діяльності банків, що визначає необхідність розробки ефективної депозитної політики з метою залучення потенційних клієнтів.

Отже, депозити є основним способом акумуляції ресурсів банку, тому банкам необхідно постійно підтримувати високий сервіс клієнтів, пропонувати нові депозитні продукти та умови вкладання коштів, щоб утримувати та розширювати існуючу клієнтську базу.

Наук. керівн. Азізова К. М.

**Література:** 1. Банківські операції : підручник / А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна та ін. ; під заг. ред. д-ра екон. наук., проф. А. М. Мороза. – 2-ге вид., випр. і доп. – К. : КНЕУ, 2002. – 476 с. 2. Коцовська Р. Р. Банківські операції : навч. посібн. / Р. Р. Коцовська, О. П. Павлишин, Л. М. Хміль. – К. : УБС НБУ, 2007. – 390 с. 3. Сало І. В. Фінансовий менеджмент в банку : навч. посібн. / І. В. Сало, О. А. Криклій. – Суми : ВТД "Університетська книга", 2007. – 314 с. 4. Лаврушин, О. И. Банковское дело: учебник / О. И. Лаврушин. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 672 с. 5. Лавров Р. В. Депозитна політика банку в сучасних умовах / Р. В. Лавров // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2010. – № 4(8). – С. 182–187. 6. Андрушків Т. Депозитна політика комерційного банку та напрями її вдосконалення / Т. Андрушків // Українська наука: минуле сучасне, майбутнє. – 2012. – № 17. – С. 3–13. 7. Бартош О. М. Депозитна політика банку та основні етапи її формування / О. М. Бартош // Вісник університету банківської справи національного банку України. – 2008. – № 3. – С. 97–101. 8. Офіційний сайт Національного Банку України. – Режим доступу : [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua).

УДК 336.717.17

**Яркова Н. В.**

Магістр 2 року навчання  
фінансового факультету ХНЕУ

## ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА ЛІКВІДНОСТІ БАНКУ

*Анотація. Розглянуто поняття "ліквідність банку", проаналізовано методики оцінки ліквідності банку за допомогою коефіцієнтів, побудовано алгоритм розрахунку таксономічного показника. Розраховано в динаміці інтегральний таксономічний показник оцінки ліквідності банку.*

© Яркова Н. В., 2013



*Аннотация. Рассмотрено понятие "ликвидность банка", проанализированы методики оценки ликвидности банка с помощью коэффициентов, построен алгоритм расчета таксономического показателя. Рассчитан в динамике интегральный таксономический показатель оценки ликвидности банка.*

*Annotation. The article deals with the concept of "bank's liquidity" the analysis of methodology for assessing the liquidity a bank using the coefficients, the algorithm of calculating a taxonomic index. The integral taxonomic indicator assessing the liquidity of a bank was calculated in dynamics.*

**Ключові слова:** *ліквідність банку, інтегральний таксономічний показник оцінки ліквідності банку.*

У сучасних умовах розвитку банківської системи України актуальною проблемою є розробка та використання ефективної методики оцінки ліквідності банку. Тому питання комплексного аналізу ліквідності банку є актуальним у наш час і потребує ретельного вивчення.

Дослідженню даного питання присвячено багато наукових праць українських та іноземних вчених, таких, як: Косова Т. Д., Нікітін А. В., Отенко І. П., Примостка Л. О., Серпенінова Ю. С., Стельмах В. С., Тищенко О. М. та ін. [1 – 8]. Проте не була розроблена загальна методика аналізу ліквідності банку, яка б виділяла ключові показники.

Метою дослідження є вдосконалення методики комплексного аналізу та оцінки ліквідності банку. Реалізація поставленої мети обумовила необхідність вирішення в роботі таких завдань: систематизувати запропоновані українськими вченими методики, розрахувати інтегральний таксономічний показник оцінки ліквідності банку.

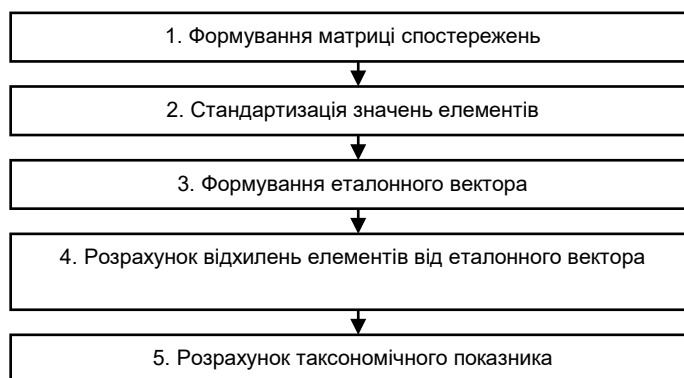
В Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні, затвердженій Постановою Правління НБУ від 28.08.2001 р. № 368, подається ширше трактування поняття ліквідності. Ліквідність банку визначається, як "здатність банку забезпечити своєчасне виконання своїх грошових зобов'язань, яка визначається збалансованістю між строками і сумами погашення розміщених активів та строками і сумами виконання зобов'язань банку, а також строками та сумами інших джерел і напрямів використання коштів" [9].

Одним із методичних підходів, який використовується для оцінки ліквідності банку є коефіцієнтний аналіз, який полягає в розрахунку низки коефіцієнтів, що характеризують ліквідність балансу, стабільність зобов'язань банку і потреби банку в додаткових ліквідних коштах.

Проаналізувавши методики, запропоновані різними українськими вченими, було визначено основні коефіцієнти, аналіз яких дає змогу повною мірою оцінити ліквідність банку: норматив миттєвої ліквідності; норматив поточної ліквідності; норматив короткострокової ліквідності; коефіцієнт високоліквідних активів; коефіцієнт загальної ліквідності; коефіцієнт співвідношення ліквідних активів до загальних активів банку; коефіцієнт ліквідного співвідношення виданих кредитів і залучених депозитів; коефіцієнт структурного співвідношення вкладів; коефіцієнт ресурсної ліквідності зобов'язань; коефіцієнт генеральної ліквідності.

Надмірна деталізація коефіцієнтного аналізу ліквідності банку не сприяє визначенню реальної ситуації з ліквідності. Для визначення рівня ліквідності доцільним є розрахунок інтегрального показника з використанням таксономічного аналізу.

Розрахунок інтегрального таксономічного показника оцінки ліквідності банку здійснюється за певним алгоритмом, який наведено на рис.1 [10].



**Рис. 1. Алгоритм розрахунку інтегрального таксономічного показника оцінки ліквідності банку**

Вхідними даними таксономічного аналізу є звітність ПАТ "Укрсоцбанк" за 2008 – 2011 рр.

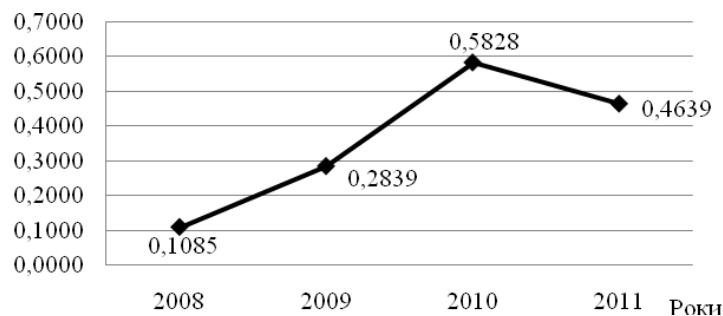
Для визначення інформаційної цінності факторів використовується показник – коефіцієнт варіації. Показники, коефіцієнти варіації яких більше 10 %, несуть інформаційну цінність.

У таблиці наведено значення розрахованих показників, що необхідні для розрахунку таксономічного показника ПАТ "Укрсоцбанк".

**Розрахунок інтегрального таксономічного показника  
оцінки ліквідності ПАТ "Укрсоцбанк"**

Показники	Роки			
	2008	2009	2010	2011
Відстань	1,5492	1,2445	0,7251	0,9317
Середня відстань	1,1126			
Стандартне відхилення	0,3126			
Максимальне відхилення	1,7378			
Зведений динамічний показник	0,8915	0,7161	0,4172	0,5361
Таксономічний показник	0,1085	0,2839	0,5828	0,4639

На рис. 2 наведено динаміку інтегрального показника ліквідності ПАТ "Укрсоцбанк" протягом 2008 – 2011 рр.



**Рис. 2. Динаміка інтегрального таксономічного показника  
оцінки ліквідності ПАТ "Укрсоцбанк"**

Значення інтегрального таксономічного показника оцінки ліквідності банку може змінюватися у межах від 0 до 1. Даний показник використовується для статистичної характеристики банку. За його допомогою можна оцінити досягнутий у певний період чи за деякий період середній рівень значення ознак, які характеризують ліквідність банку.

Таким чином, інтегральний метод може бути ефективно використаний при проведенні обчислювальних експериментів та імітаційного моделювання, при аналізі перехідних процесів у нелінійних електронних мережах, а також при вирішенні інших задач, які характеризуються наявністю погрешностей у вихідних даних.

Таксономічний аналіз дає можливість комплексно оцінити ліквідність банку, спад коефіцієнту протягом останнього періоду свідчить про її погіршення.

*Наук. керівн. Тисячна Ю. С.*

**Література:** 1. Косова Т. Д. Аналіз банківської діяльності : навчальний посібник / Т. Д. Косова. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 486 с. 2. Нікітін А. В. Ліквідність та платоспроможність як чинники конкурентоспроможності банку [Електронний ресурс] / А. В. Нікітін, Ю. В. Татяніна. – Режим доступу : <http://www.pbuv.gov.ua>. 3. Отенко І. П. Анализ деятельности коммерческих банков: учебн. пособ. / И. П. Отенко. – Х. : Изд. ХГЭУ, 2001. – 156 с. 4. Примостка Л. О. Аналіз банківської діяльності: сучасні концепції, методи та моделі : монографія / Л. О. Примостка. – К. : КНЕУ, 2002. – 316 с. 5. Фінансовий механізм управління ліквідністю банку [текст] : монографія / І. М. Бурденко, Є. Є. Дмитрієв, Ю. С. Ребрик та ін. ; за заг. ред. Ю. С. Серпенінової. – Суми : Університетська книга, 2011. – 136 с. 6. Ліквідність банку: окремі аспекти управління та світовий досвід регулювання і нагляду: науково-аналітичні матеріали. Вип. 11 / В. С. Стельмах, В. І. Міщенко, В. В. Крилова та ін. – К. : Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2008. – 220 с. 7. Тищенко О. М. Вдосконалення системи оподаткування банків в умовах кризової економіки / О. М. Тищенко, В. В. Ходєєва // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: зб. наук. пр. – 2010. – № 2. – С. 11–18. 8. Яркова Н. В. Методика оцінки фінансового стану банку / Н. В. Яркова // Управління розвитком. – 2011. – № 20(117). – С. 23–25. 9. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні, затверджена Постановою Правління НБУ № 368 від 28.08.2001 р., із змінами, внесеними 20.06.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/REG6032.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG6032.html). 10. Кузьминчук Н. В. Методический подход к оценке эффективности деятельности банка методом таксономического анализа / Н. В. Кузьминчук, Д. Г. Доля // Бизнесинформ. – 2009. – № 6. – С. 66–69.

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

*Анотація. Розглянуто проблеми та перспективи розвитку банківського іпотечного кредитування в Україні та шляхи їх вирішення. Досліджено зміни процентної ставки по банківських іпотечних кредитах в Україні за останні п'ять років.*

*Аннотация. Рассмотрены проблемы и перспективы развития банковского ипотечного кредитования в Украине и пути их решения. Исследованы изменения процентной ставки по банковским ипотечным кредитам в Украине за последние пять лет.*

*Annotation. The article deals with the problems and prospects of the development of bank mortgage lending in Ukraine and the ways to solve them. The changes in interest rates on the mortgage loans in Ukraine over the past five years have been studied.*

*Ключові слова: іпотека, банківське іпотечне кредитування, нерухоме майно, сек'юритизація.*

Іпотечний ринок – один із найважливіших механізмів ринкової економіки, а іпотека – суттєвий фактор економічного і соціального розвитку суспільства. Однак через різні умови ефективність використання нерухомості з метою збільшення капіталу не відповідає економічному потенціалу, закладеному в ній. Головна проблема сьогодні полягає у відсутності загальної концепції іпотеки як механізму використання ресурсів і системного підходу в дослідженні факторів, які впливають на ефективність роботи іпотечного механізму.

Актуальність розвитку іпотечного кредитування в Україні пов'язана з тим, що іпотечний ринок займає одне з найважливіших місць серед фінансових механізмів економічного стимулювання і стабільного розвитку економіки.

Вивченнями проблем іпотеки та іпотечного кредитування займалися багато українських та зарубіжних економістів а саме: Бажанов О. Є., Внукова Н. М., Дзеніс В. О., Пілецька С. Т., Соколик М. П. та багато інших [1 – 4]. Усі ці вчені займалися вивченням сутності іпотеки та іпотечного кредиту, моделями організації іпотечного кредитування, страхування ризиків, притаманних іпотечному кредитуванню тощо. Але вони не приділяли уваги повному розгляду іпотечного кредитування та перспективам його розвитку. Тому є необхідність дослідження цих питань.

Тому метою статті є оцінка сучасного стану іпотечного кредитування в Україні, висвітлення основних його проблем та перспектив розвитку.

Згідно із Законом України "Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати" [1] іпотечне кредитування – правовідносини, що виникають з приводу набуття права вимоги іпотечного боргу за правочинами та іншими документами.

Іпотека вважається найефективнішим механізмом розв'язання житлових проблем населення. В європейських розвинених країнах кредити видаються строком на 15 – 30 років під 7 – 10 % річних. У середньому для сплати заборгованості за іпотекою родині доводиться віддавати 30 % від усього доходу. Завдяки іпотеці можна оплатити 70 % вартості житла. У розвинених країнах розвиток іпотеки підтримується державою. Наприклад, у Бельгії державна програма фінансування дозволяє списати половину суми заборгованості за іпотекою. Держава встановлює загальні правила, забезпечуючи ефективність взаємодії всіх учасників процесу житлового кредитування, а також прямими або опосередкованими методами використовує бюджетні засоби для залучення додаткових інвестицій у житлову сферу. Державне регулювання іпотечного кредиту пов'язане, насамперед, із державними субсидіями, гарантіями і страхуванням.

На даний момент у спорудження житла бюджетні кошти майже не вкладаються, тому основними інвесторами виступають громадяни. У середньому забезпечення житлом в Україні становить 20 кв. м на особу, що у 2 – 3 рази менше, ніж у розвинутих країнах. Громадяни цих країн із середнім достатком змінюють житло 7 – 8 разів протягом життя, звичайно, завдяки отриманню іпотечних



кредитів. Іпотечне кредитування перебуває в безпосередньому зв'язку і залежності від ресурсного потенціалу економіки.

Однією з найважливіших соціально-економічних проблем, що існують на сьогодні, є проблема забезпечення житлом громадян України. Середній рівень заробітної платні не дозволяє кожному громадянину України реалізувати своє конституційне право на житло. Багато сімей перебувають на обліку поліпшення житлових умов. В Україні потребують вирішення житлової проблеми від 1 до 2 млн наших громадян [1].

Іпотечне кредитування під низький відсоток могло б, з одного боку, стати потужним стимулом для розвитку будівельного комплексу, а з іншого – стимулювати залучення величезної маси коштів населення у розвиток промисловості у вигляді інвестування житлового будівництва, але високі процентні ставки по іпотечних кредитах не дають змоги населенню придбати житло в іпотеку (рисунок).

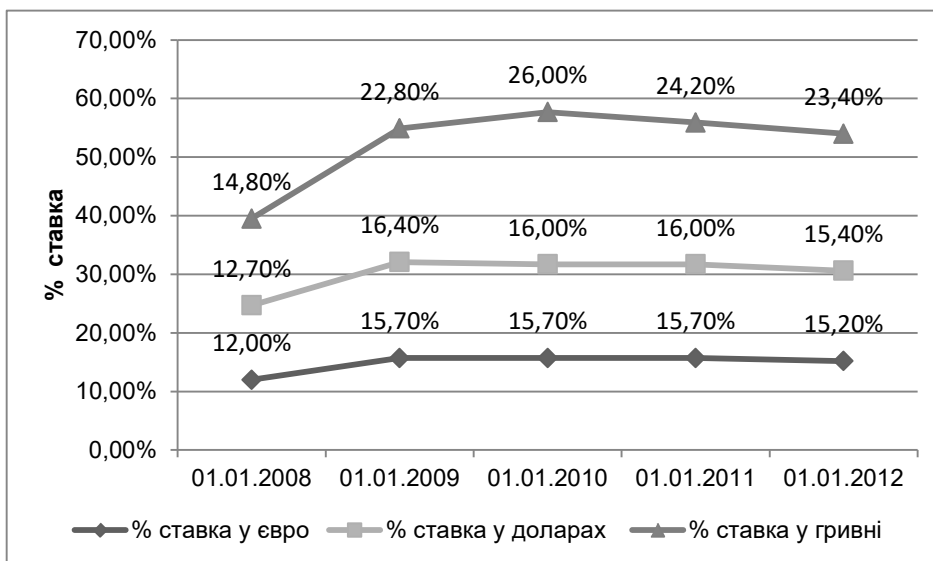


Рис. Динаміка зміни процентних ставок у гривні, доларах та євро

Як видно з рисунка, найбільш високими є ставки у гривні. Так, з 2008 року процентна ставка у гривні порівняно з початком 2012 року збільшилась на 8,6 %. Що ж до процентних ставок у євро і доларах, то тут спостерігається більш стабільна ситуація з процентними ставками по іпотечних кредитах. Це свідчить про те, що іпотечні кредити більш вигідно брати в іноземній валюті.

Отже, до проблем іпотечного кредитування можна віднести:

- страх населення перед довгостроковими кредитами;
- низький рівень платоспроможності населення;
- високі процентні ставки по іпотечних кредитах;
- відсутність довгострокових коштів у національній валюті;
- дефіцит позичальників з позитивною кредитною історією;
- заморожений ринок купівлі-продажу квартир;
- нестача вільних фінансових ресурсів.

Виходячи із зазначеного, проблеми на ринку іпотечного кредитування є досить серйозними, тому для їх вирішення необхідно дотримуватися таких шляхів:

1. Удосконалення нормативно-правової бази.
2. Удосконалення банківського сектору.
3. Допомога держави у вирішенні питань забезпечення житлом населення.
4. Удосконалення іпотечного страхування кредитних ризиків.
5. Удосконалення фінансово-кредитної системи та ринку нерухомості.

Перспективи розвитку іпотеки в Україні значно залежать від:

- економічного зростання;
- стабільності цін;
- обмінного курсу національної валюти;
- удосконалення фінансово-кредитної системи.

Іпотечне кредитування – це надійний і перевірений спосіб залучення приватних інвестицій іноземних та вітчизняних інвесторів [3]. Лише надійні гарантії, зокрема застава нерухомості та емісія на її основі іпотечних цінних паперів, дозволять мобілізувати у значних масштабах заощадження населення і спрямовувати їх на інвестування перспективних секторів економіки.

У перспективі банківське іпотечне кредитування може стати надійним засобом залучення внутрішніх інвестицій для зведення житла в містах України.



Таким чином, у статті було розглянуто проблеми та перспективи розвитку банківського іпотечного кредитування запропоновано можливі шляхи вирішення даних проблем, що дасть змогу більш ефективно розвиватися іпотечному ринку в Україні.

Наук. керівн. Хмеленко О. В.

**Література:** 1. Внукова Н. М. Іпотечний ринок: теорія та практика / Н. М. Внукова, О. С. Бажанов. – Х. : ІНЖЕК, 2008. – 192 с. 2. Дзеніс В. О. Актуальні питання розвитку іпотечного кредитування в Україні / В. О. Дзеніс // Комунальне господарство міст. – 2008. – № 85. – С. 281–287. 3. Пілецька С. Т. Проблеми і перспективи іпотечного кредитування в Україні / С. Т. Пілецька // Сталий розвиток економіки. – 2010. – № 1. – С. 141–144. 4. Соколик М. П. Моделювання іпотечного кредитування житла для населення України / М. П. Соколик // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2009. – № 26. – С. 129–142. 5. Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати : Закон України від 19.06.2003 р. № 979-IV (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://portal.rada.gov.ua>.

---

**Бондар В. О.**

УДК 336.71:005.332.4

Магістр 2 року навчання  
фінансового факультету ХНЕУ

## **СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ БАНКУ**

*Анотація. Розглянуто сутність конкурентоспроможності банку та визначено поняття управління конкурентоспроможності банку. Узагальнено наукові підходи щодо визначення ролі конкуренції для ефективної діяльності банку та розроблено структурно-функціональну модель управління конкурентоспроможністю банку та описано її етапи.*

*Аннотация. Рассмотрена сущность конкурентоспособности банка и определено понятие управления конкурентоспособностью банка. Обобщены научные подходы к определению роли конкуренции для эффективной деятельности банка и разработана структурно-функциональная модель управления конкурентоспособностью банка.*

*Annotation. The article deals with the essence of bank competitiveness and defines the concept of bank competitiveness. The approaches to the definition of the role of competition for effective operation of a bank were generalized, and structural and functional model of bank competitiveness was developed.*

*Ключові слова: конкурентоспроможність банку, управління конкурентоспроможністю банку, структурно-функціональна модель управління конкурентоспроможністю банку.*

Банківська система України, незважаючи на труднощі, обумовлені політичною ситуацією, посиленням нестабільності валютного та фінансового ринків, протягом останніх років розвивалася дуже динамічно. Але проблема конкурентоспроможності банків залишається невирішеною. Тому на сьогодні сформувалася об'єктивна потреба у дослідженнях питань управління діяльності банків, серед яких проблема управління конкурентоспроможністю посідає важливе місце.

Дослідженням конкурентоспроможності банку займалися багато вчених, зокрема, Глінський Є. Г., Ковриженко Л. О., Мірошніченко О. В., Пікуш Ю. П., Сало І. В. [1 – 5]. Проте недостатньо висвітленим є питання стратегічного управління конкурентоспроможністю банку.

Тому метою статті є розробка структурно-функціональної моделі управління конкурентоспроможністю банку на основі стратегічного підходу.

Конкурентоспроможністю банку – це спроможність банку ефективно використовувати наявні конкурентні можливості та здобувати нові конкурентні переваги з урахуванням потенційних і реальних загроз зовнішнього середовища з метою максимального задоволення потреб клієнтів та стратегічного зростання банківської установи [2].

Забезпечення стійких конкурентних позицій вітчизняних банків залежить від ефективного управління конкурентоспроможністю.

Виходячи із загальних положень теорії управління, управління конкурентоспроможністю банку – це цілеспрямована сукупність дій суб'єктів управління щодо забезпечення конкурентоспроможності банку у невизначеному середовищі шляхом розробки механізму управління нею з формуванням необхідного забезпечення [5].

---

© Бондар В. О., 2013

У забезпеченні ефективного управління конкурентоспроможністю вирішальною є стратегічна складова, адже стратегічний менеджмент виявляє перспективні напрями розвитку банку за рахунок аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища банку.

З метою підвищення ефективності прийняття управлінських рішень за результатами аналізу та синтезу праць провідних вчених [1 – 4] була розроблена структурно-функціональна модель управління конкурентоспроможністю банку на основі стратегічного підходу (рисунок).

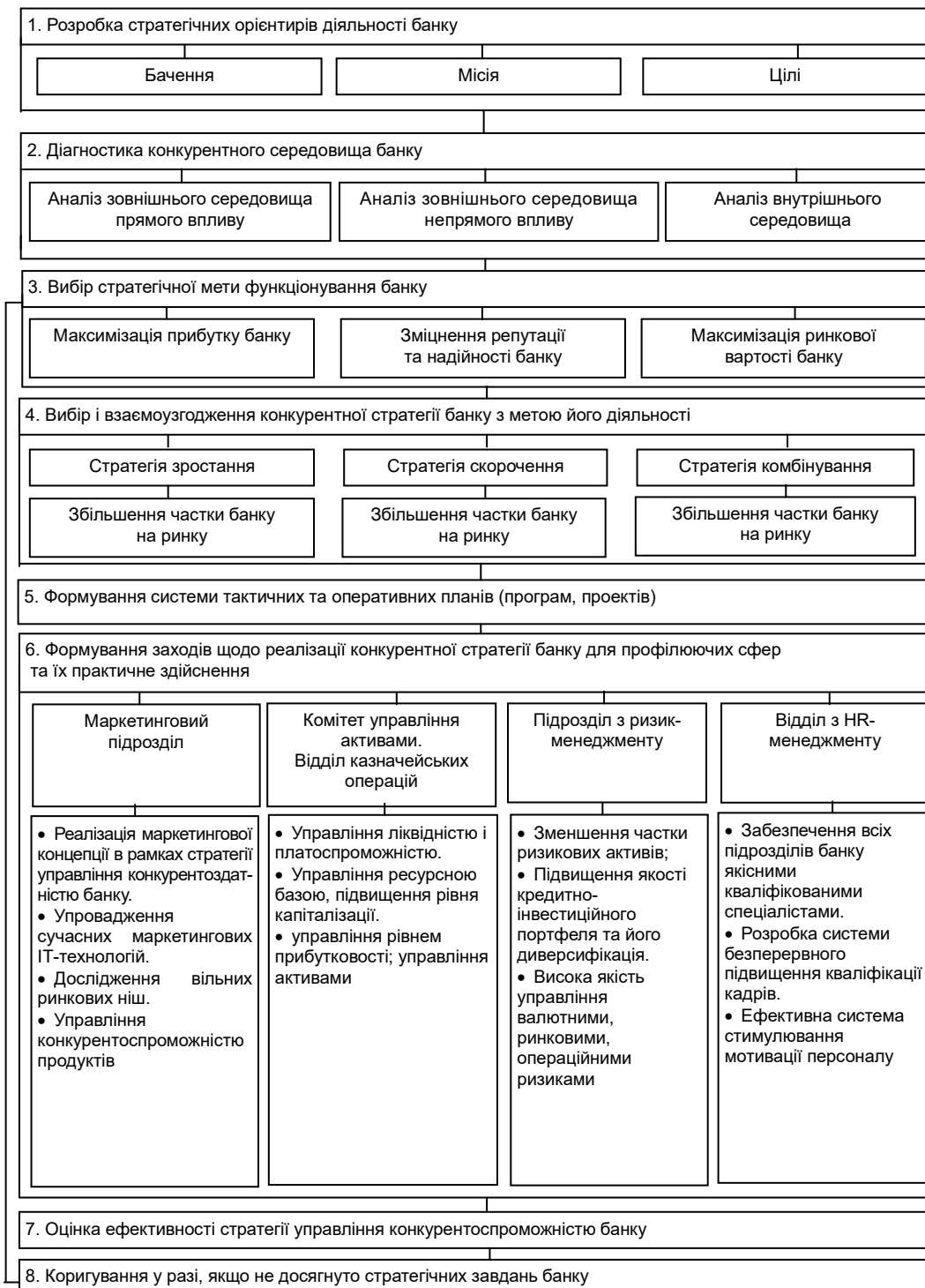


Рис. Модель управління конкурентоспроможністю банку

Як підкреслювала Мірошниченко О. В. [3], вихідними цільовими орієнтирами для формування управління конкурентоспроможністю є місія, бачення банку та стратегічні цілі його діяльності. Тому модель управління конкурентоспроможністю банку повинна починатися саме з розробки цих стратегічних орієнтирів.



Для розробки конкурентних стратегій банку необхідним є стратегічний аналіз факторів зовнішнього середовища банку прямого та непрямого впливу та внутрішніх умови його діяльності за допомогою PEST-аналізу, моделі М. Портера та методу VRIO [3].

Вибір стратегічної мети функціонування банку здійснюється з урахуванням оцінки внутрішнього та зовнішнього середовища банку.

Для оцінки відповідності стратегії банку очікуваним змінам зовнішнього середовища необхідним є проведення SWOT-аналізу та GAP-аналізу, за результатами якого банк може визначити, яким чином слід змінити наявні ресурси, які зміни внести до стратегії.

При виборі конкурентної стратегії банку перевага надається стратегічній альтернативі, що дозволяє раціонально використовувати наявні ресурси та можливості, забезпечуючи досягнення оптимуму між прибутковістю, фінансовою стійкістю та управлінням ризиками.

Складання системи тактичних та оперативних планів передбачає формування деталізованої сукупності рішень по забезпеченню конкурентоспроможності банку, які підлягають реалізації. Основним плановим документом для цього є розроблені конкурентні стратегії.

Формування заходів щодо реалізації стратегії управління конкурентоспроможністю банку для профільюючих сфер та їх практичне втілення відбувається на тактичному рівні та деталізуються в поточних планах діяльності структурних підрозділів банку [3].

Безпосередньо реалізацією прийнятих рішень на оперативному рівні займаються функціональні та лінійні підрозділи банку, а також філії, що здійснюють практичну діяльність у регіонах [4].

Оцінка ефективності конкурентної стратегії банку здійснюється як в цілому по установі, так і частково за кількісними та якісними показниками відповідно до функціонального напрямку. На підставі оцінки результатів попереднього етапу менеджмент банку робить висновок щодо досягнення стратегічних цілей управління конкурентоспроможністю.

Протягом усього циклу забезпечення конкурентоспроможності банку відбувається коригування дій, визначення відхилень отриманих показників від запланованих для забезпечення досягнення цільового рівня конкурентоспроможності.

Отже, забезпечення високого рівня конкурентоспроможності банку за умов зростання інтенсивності конкуренції можливе лише за умови розробки відповідної стратегії, створення динамічної системи комплексного управління конкурентним потенціалом, координуючи відповідним чином тактичні дії банку.

*Наук. керівн. Азізова К. М.*

**Література:** 1. Глінський Є. Г. Структурно-функціональна модель у механізмі забезпечення конкурентоспроможності банківських продуктів / Є. Г. Глінський // Науковий вісник Національного університету ДПС України. – 2012. – № 1(56). – С. 67–73. 2. Ковриженко Л. О. Теоретичні засади стратегічного управління конкурентоспроможністю банку / Л. О. Ковриженко // Вісник КЕФ КНЕУ імені В. Гетьмана. – 2011. – № 1. – С. 52–66. 3. Мірошніченко О. В. Механізм управління конкурентоспроможністю банку : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: спец. 08.00.08 гроші, фінанси і кредит / О. В. Мірошніченко. – Суми, 2011. – 22 с. 4. Пікуш Ю. П. Управління конкурентоспроможністю банку в умовах фінансової лібералізації : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: спец. 08.04.01 фінанси, грошовий обіг і кредит / Ю. П. Пікуш. – Суми, 2006. – 28 с. 5. Сало І. В. Система управління конкурентоспроможністю банку / І. В. Сало, О. В. Мірошніченко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 5. – С. 279–285.

---

**Лісовіна А. М.**

УДК 336.717

Магістр 2 року навчання  
фінансового факультету ХНЕУ

## УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ БАНКУ

*Анотація. Розглянуто економічну природу банківської ліквідності та необхідність управління нею. Проаналізовано існуючі методи управління ліквідністю банку. Запропоновано рекомендації для банків щодо вдосконалення методів управління ліквідністю.*

*Аннотация. Рассмотрены экономическая природа банковской ликвидности и необходимость ее управления. Проанализированы существующие методы управления ликвидностью банков. Предложены рекомендации для банков по усовершенствованию методов управления ликвидностью.*

---

© Лісовіна А. М., 2013



*Annotation. The economic nature of bank liquidity and the necessity of its management are considered. The existing methods of banks liquidity management are analysed. Recommendations for banks on the improvement of methods of liquidity management are given.*

*Ключові слова: ліквідність, управління ліквідністю, зовнішні та внутрішні методи управління ліквідністю.*

Незважаючи на тимчасове скрутне становище, банківська система України має великий потенціал. Основним завданням банку при проведенні операцій є своєчасне повернення запозичених грошових коштів. З цією метою банки повинні так організувати та спрогнозувати свою діяльність, щоб у будь-який момент можна було знайти вільні ресурси для виконання своїх зобов'язань. Ліквідність має важливе значення не тільки для самого банку, але й для клієнтів, що є необхідною умовою стійкості його фінансового стану. Тому актуальна ця проблема тим, що від вибору правильної стратегії управління ліквідністю банку залежить фундамент побудови банківського бізнесу. Виходячи із зазначеного, можна зробити висновок про необхідність розробки ефективних управлінських інструментів, які дали б змогу відстежувати і зменшувати вплив негативних внутрішніх і зовнішніх факторів на рівень ліквідності банку, що є особливо значущим в умовах фінансової нестабільності.

Дослідженню управління ліквідністю банку присвячено багато наукових праць як вітчизняних, так і зарубіжних науковців-економістів. Серед досліджень вітчизняних економістів слід виділити роботи таких вчених, як: Ситник Л. С., Щибоволок З. І., Коваленко В. В., Міщенко В. І., Л. Рябіна, В. Фатюга.

Проте, віддаючи належне існуючим теоретичним і методичним розробкам цих авторів, слід наголосити, що динаміка економічних умов потребує систематичного розширення і поглиблення теоретичних поглядів та вдосконалення процесу управління ліквідністю банку.

Джозеф Сінки визначає управління банківською ліквідністю як процес створення коштів для того, щоб мати можливість сплатити договірні або традиційні зобов'язання за прийнятними цінами в будь-який час [1, с. 258].

Управління ліквідністю, за думкою Щибоволок З. І., здійснюється двома шляхами: нагромадженням внутрішніх коштів та набуттям ліквідності на грошовому ринку [2, с. 145].

За думкою Савлука М. І., здатність банку в будь-який момент часу виконувати свої зобов'язання перед вкладниками в грошовій формі, на першу вимогу та в повній сумі [3, с. 137].

Проведений аналіз підходів щодо сутності управління ліквідністю підтвердив, що серед авторів немає єдності у підходах до визначення цього поняття.

Серед запропонованих визначень слід виділити два основні напрями: прийняте банком рішення для підтримання достатньої ліквідності активів, аби задовольнити зобов'язання банку перед вкладниками;

процес створення можливостей доступу до коштів для виконання зобов'язань у будь-який час.

Таким чином, виникає потреба у визначенні єдиного поняття для загального розуміння та практичного використання. На думку автора, управління ліквідністю банку – це здатність банку своєчасно виконувати свої зобов'язання перед вкладниками, кредиторами та іншими клієнтами і задовольняти попит на кредити та мінімізувати банківські ризики.

Отже, розглянувши сутність поняття "ліквідність банку", можна зазначити, що дана категорія досить складна, багатогранна, потребує детального вивчення і тлумачення. Слід зауважити, що ліквідність банку є важливою характеристикою фінансового стану банку, що робить її одним із основних об'єктів банківського менеджменту.

Управління ліквідністю банку полягає в забезпеченні безперерйного проведення поточних платежів банку, основними аспектами якого є: оцінка умов діяльності банку за попередні періоди, вибір найбільш оптимальних сценаріїв розвитку подій, оцінка ліквідної позиції банку, розробка управлінських рішень, спрямованих на зниження ризику виникнення дефіциту ліквідної позиції і мінімізацію витрат. При цьому в процесі управління ліквідністю банку завжди постає проблема додержання необхідного рівня ліквідності та максимізації дохідності. Адже, чим більша дохідність певного виду активів, тим меншою є його ліквідність.

При оцінці ліквідності виділяють методи внутрішньої та зовнішньої оцінки ліквідності.

До методів внутрішньої оцінки належать: коефіцієнтний аналіз ліквідності балансу та аналіз грошових потоків (як різновид – оцінка величини чистого вибуття зобов'язань банку).

До методів зовнішньої оцінки ліквідності належать: оцінка зміни характеристики платоспроможності банку та оцінка величини чистого вибуття зобов'язань банку [4, с. 171].

Оцінка ліквідності банку на основі коефіцієнтів є найдоступнішою та найпоширенішою. Суть цього методу полягає в розрахунку коефіцієнтів, що характеризують ліквідність банку, стабільність зобов'язань банку та його потреби в додаткових ліквідних коштах.

Виділяють три основні групи коефіцієнтів:

1. Коефіцієнти для розрахунку обсягу та структури зобов'язань банку.

2. Коефіцієнти для визначення обсягу та структури ліквідних коштів, що перебувають на балансі банку.

3. Коефіцієнти, які дають можливість визначити спроможність виконання банком своїх зобов'язань за рахунок ліквідних коштів.

Як правило, визначається один (або декілька) основних коефіцієнтів для оцінки ліквідності. Інші є додатковими, такими, що використовуються задля детальнішого дослідження того чи іншого аспекту ліквідності [5, с. 51–52].

Основним завданням банку при проведенні операцій є своєчасне повернення запозичених грошових коштів. З цієї метою банки повинні так організувати і спрогнозувати свою діяльність, щоб



у будь-який момент можна було знайти вільні ресурси для виконання своїх зобов'язань. Ліквідність має велике значення не тільки для самого банку, але й для клієнтів. Що є необхідною умовою стійкості його фінансового стану.

Рекомендації, що сприяють підвищенню ліквідності банку, який опинився на межі своєї ліквідності, а це можливо через помилки в його політиці, недооцінку ринку, недоліків в аналітичній роботі та інші причини, і який змушений вдаватися до термінових заходів:

1. Банку з нестійким становищем можна порадишити поліпшити організаційну структуру банку, тобто звернути увагу на розвиток менеджменту.

2. Банку необхідно оцінювати ліквідність балансу шляхом розрахунку коефіцієнтів ліквідності. У процесі аналізу балансу на ліквідність можуть бути виявлені відхилення у бік як зниження мінімального допустимих значень, так і їхнього істотного перевищення.

3. Банк повинен визначити потребу в ліквідних коштах на короткострокову перспективу. Прогнозування цієї потреби може здійснюватися двома методами. Один із них передбачає аналіз потреб у кредиті та очікуваного рівня вкладів кожного з ведучих клієнтів, а інший – прогнозування обсягу позичок і внесків [6, с. 415].

Отже, для успішної роботи банку важливо сформулювати політику, яка дозволяла б визначити напрями використання коштів акціонерів і вкладників, регулювати склад та обсяг депозитного, кредитного портфелів, прогнозувати і долати ризики.

Повсякденна робота банку з управління ліквідністю спрямована на самозбереження банку, умовою якого виступає безперерйне виконання зобов'язань перед клієнтами. З організаційної точки зору вона припускає дотримання співвідношень окремих груп і статей пасивів і активів балансу, зафіксованих у визначених показниках.

*Наук. керівн. Яременко О. Р.*

**Література:** 1. Ситник Л. С. Фінансовий менеджмент / Ситник Л. С. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 352 с. 2. Щибиволок З. І. Аналіз банківської діяльності / Щибиволок З. І. – К. : Знання, 2008. – 311 с. 3. Коваленко В. В. Центральний банк і грошово-кредитна політика : навч. посібн. / В. В. Коваленко. – К. : Знання України, 2006. – 331 с. 4. Міщенко В. І. Ліквідність банківської системи України / В. І. Міщенко // Науково-аналітичні матеріали. – К. : Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2008. – Вип. 12 – 108 с. 5. Рябініна Л. С. Ліквідність банківської системи та роль НБУ в її підтримці / Л. С. Рябініна // Банківська справа. – 2010. – № 2–3. – С. 51–59. 6. Фатюха В. М. Удосконалення методів ліквідності комерційного банку / В. М. Фатюха // Економічний аналіз. – 2011. – Випуск 8. – Ч. 1. – С. 413–415.

---

**Рибалко А. А.**

УДК [005.336:658]

Студент 4 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ

## **МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

*Анотація. Подано визначення потенціалу підприємства, розглянуто основні методичні підходи до оцінки потенціалу підприємства, які зустрічаються найчастіше, та виділено їх позитивні та негативні сторони.*

*Аннотация. Дано определение потенциала предприятия, рассмотрены основные наиболее часто встречающиеся методические подходы к оценке потенциала предприятия и выделены их положительные и отрицательные стороны.*

*Annotation. This article defines enterprise potential, studies the basic methodological approaches to the assessment of enterprise potential and describes their pros and cons.*

*Ключові слова: потенціал, підприємство, ефективність використання потенціалу підприємства, оцінка ефективності потенціалу підприємства.*

Динаміка економічного розвитку національного господарства та його складових у сучасних умовах усе більше залежить від можливостей підприємства реалізовувати наявний у нього потенціал, використовувати максимально ефективно наявні фінансові ресурси та визначати перспективи

---

© Рибалко А. А., 2013

розвитку, враховуючи можливість використання власного потенціалу. Вміння формувати й ефективно використовувати фінансовий, кадровий, інноваційний, ресурсний, технологічний потенціал стає вирішальним фактором забезпечення конкурентоспроможності та розвитку вітчизняних підприємств. Саме тому проблема оцінки потенціалу підприємства є актуальною, адже результативність діяльності підприємства залежить від ефективності використання його потенціалу.

Загальні проблеми формування та ефективного використання потенціалу підприємств у різний час досліджували та вирішували багато вчених, а саме: Абалкін Л. І., Анчишкін А. І., Архипов В. М., Іванов М. І., Лукінов І. І., Фігурнов Е. Б., Черніков А. Д. Різні аспекти сутності та ефективності використання окремих елементів та комплексу потенціалу підприємства досліджувалися в роботах Авдєєнка В. М. та Котлова В. О., Галушко Є. С., Донця Ю. Ю., Іванової Н. В., Кузьменка В. І., Лапіна Є. В., Олексюка О. І., Осипова В. І., Попова Є. В., Репіної І. М. тощо.

Метою даної статті є аналіз методичних підходів до оцінки потенціалу підприємства та визначення їх основних переваг і недоліків.

Відповідно до визначення Великого економічного словника потенціал як економічна категорія становить наявні можливості, ресурси, запаси, засоби, що можуть бути використані для досягнення, здійснення будь-чого. Отже, методичні підходи до оцінки потенціалу підприємства повинні враховувати різноманітні наявні ресурси, основні засоби, запаси. Слід розглянути детальніше, чи враховують авторські методичні підходи кожен із цих складових. Так, наприклад, дослідники Ситник Г. В. та Хмельовська Н. Г. [1] пропонують визначати потенціал на основі розрахунку широкого переліку показників (таблиця).

Таблиця

**Показники оцінки потенціалу підприємства**

Елемент потенціалу	Показники, за якими оцінюється
1	2
Потенціал формування власних фінансових ресурсів	Рівень достатності власних фінансових ресурсів
	Рівень власних фінансових ресурсів з внутрішніх джерел
	Рівень рентабельності обороту
	Коефіцієнт самофінансування розвитку
	Обсяг власного капіталу
Потенціал формування позикових фінансових ресурсів	Коефіцієнт якості чистого грошового потоку
	Коефіцієнт достатності грошового потоку з операційної діяльності
	Коефіцієнт покриття відсотків
	Коефіцієнт покриття боргу
	Ефект фінансового левериджу
Рівень кадрового забезпечення	Частка високваліфікованих менеджерів
	Плинність кадрів
	Частота підвищень кваліфікації
	Рівень заробітної плати
	Частка робітників, які працюють понад 3 роки
	Частка у ротації
Якість інформаційної системи	Кількість джерел інформації
	Частка корисної інформації
	Коефіцієнт покриття зібраною інформацією потреб підприємства
	Коефіцієнт співпадіння даних із різних джерел
	Частота оновлення інформаційної бази
	Швидкість надходження інформації
Якість системи фінансового аналізу	Кількість аналізованих коефіцієнтів
	Ступінь застосування систем аналізу на підприємстві
	Коефіцієнт охоплення груп показників
	Ступінь деталізації масиву показників
	Швидкість здійснюваного аналізу
Якість планування	Коефіцієнт варіації прогнозів
	Питома вага правильно спланованих показників
	Абсолютні відхилення прогнозів від фактичних значень

1	2
Якість контролю	Частка вчасно виявлених відхилень
	Коефіцієнт охоплення бізнес-процесів
	Коефіцієнт охоплення сфер діяльності
	Періодичність здійснюваного контролю
	Нормативи контрольованих показників на одного працівника
Якість організації системи менеджменту	Коефіцієнт співвідношення вирішених і невирішених проблем
	Коефіцієнт ефективності прийняття управлінських рішень
	Швидкість прийняття управлінських рішень
	Частка невирішених проблем
	Коефіцієнт еластичності ефективності роботи компанії до заробітної плати менеджерів

За результатом оцінки кожної зі складових потенціалу визначаються рівні забезпечення потенціалу підприємства на даному етапі: високий, середній, задовільний, низький. На основі розрахункового підходу формуються відповідні висновки щодо рівня потенціалу підприємства. Недоліком цього підходу є його часткова суб'єктивність та відсутність критеріїв інтерпретації отриманих результатів. Дещо інший погляд на оцінку потенціалу підприємства мають Блонська В. І. та Нагірна С. Я. [2], запропонований цими дослідниками підхід наведено на рисунку.

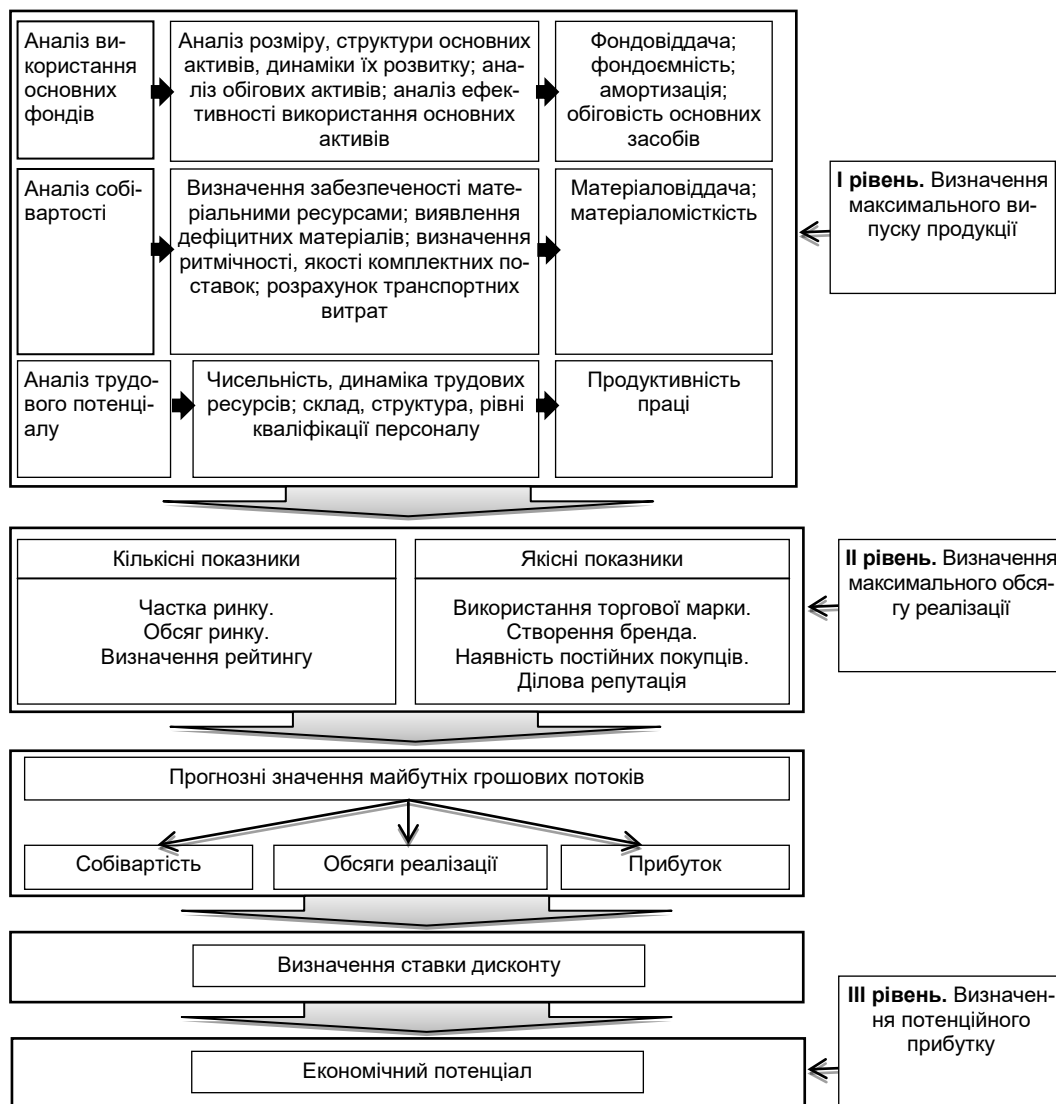


Рис. Схема оцінки ефективності потенціалу підприємств [4]

Ураховуючи різні методичні підходи до оцінки потенціалу підприємства (системний, маркетинговий, функціональний, інноваційний, нормативний, комплексний, інтеграційний, динамічний, оптимізаційний, адміністративний, поведінковий, ситуаційний, структурний), Карпенко Ю. В. [3] вважає, що найбільш уніфікованим та універсальним вимірником елементів потенціалу є їх ціна або вартість.

Зіставлення показників потенціалу у грошовому вимірі в часі й просторі дозволяє виявити динаміку та структуру потенціалу, різницю і тенденції диференціації за показниками, а також за ефективністю використання. Визначення величини потенціалу пов'язано з оцінкою вартості підприємства, його складових елементів, що можна подати у вигляді:

$$П = Соф + Сп + Сф + Сн + Сі,$$

де П – величина потенціалу підприємства, тис. грн;  
Соф – вартість основних фондів торгівлі, тис. грн;  
Сп – вартість операційного персоналу, тис. грн;  
Сф – вартість фінансових ресурсів, тис. грн;  
Сн – вартість нематеріальних активів, тис. грн;  
Сі – вартість інформації, тис. грн.

А рівень ефективності використання потенціалу підприємства у цілому може характеризувати кінцевий результат його функціонування. Тому інтегральний показник віддачі потенціалу буде визначений відношенням:

$$Кіп = В / П,$$

де В – кінцевий результат функціонування потенціалу.

Вартісну оцінку ресурсів підприємства можна представити також через відповідний коефіцієнт використання елементів потенціалу, що виражається такою формулою:

$$ПП = ОФ \times Коф + Т \times Кт + ТЗ \times Кп + ІР \times Кір,$$

де ОФ – фондовий потенціал, тис. грн;  
Т – трудовий потенціал, тис. грн;  
ТЗ – потенціал товарних запасів, тис. грн;  
ІР – інформаційний потенціал, тис. грн;  
Коф, Кт, Ктз, Кір – відповідно, коефіцієнти використання фондового, трудового, товарного та інформаційного потенціалів підприємства.

Але за умов ринкових відносин вищезазначений показник використання потенціалу підприємства трансформується у доход на капітал:

$$Л = Д / ПП,$$

де Д – дохід, тис. грн;  
ПП – потенціал підприємства, тис. грн.

Ураховуючи ресурсний підхід до оцінки потенціалу, необхідно чітко сформулювати цілі, завдання і принципи оцінки. Необхідність виділення цього етапу пояснюється тим, що користувачі методики можуть слабо орієнтуватися у конкретному застосуванні оцінок. Поняття цілей є визначальним при виборі тих чи інших критеріїв економічної оцінки потенціалу. Така оцінка може використовуватися: при виборі напрямів дослідження за елементами потенціалу; при вирішенні замовниками питань фінансування; при створенні систем стимулювання персоналу і для вирішення низки інших питань. На думку автора, позитивним моментом методики Карпенко Ю. В. [5] є можливість визначення реального розміру потенціалу кожної зі структурних одиниць підприємства, що у подальшому дає можливість планувати необхідний обсяг ресурсів для функціонування та відмовитися від зайвих активів, які можуть бути збитковими. Тому в подальшому можливим є коригування загального розміру потенціалу підприємства на коефіцієнт або ступінь використання кожного одиничного ресурсного потенціалу. Особливо зазначений аспект актуальний у зв'язку з оптимізацією витрат на управління ресурсним потенціалом суб'єкта господарювання, зумовленого кризовими явищами в економіці країни.

Таким чином, можна зробити висновок, що в економічній практиці існує велика кількість методів оцінки потенціалу підприємства, проте вони мають недостатню вивченість як на рівні окремої галузі, так і на рівні підприємства. Методики оцінки промислового, виробничого або ресурсного потенціалів добре відомі й орієнтовані на розрахунок кількісних показників і якісних характеристик факторів. Але кожен із методів має позитивні та негативні сторони, тому підприємство самостійно вибирає необхідний метод з урахуванням специфіки своєї діяльності.

*Наук. керівн. Кулешова Н. В.*

**Література:** 1. Блонська В. І. Методичні підходи до оцінки потенціалу підприємства у ході формування стратегічних переваг / В. І. Блонська, С. Я. Нагірна // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.2. – С. 150–155. 2. Галушко Є. С. Підвищення ефективності використання інноваційного потенціалу в умовах



переходу до ринкових відносин (на прикладі промислових підприємств Донбасу) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.02.02 / С. С. Галушко ; НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 1999. – 23 с. 3. Карпенко Ю. В. Класифікаційний аспект економічної категорії "потенціал" / Ю. В. Карпенко // Коммунальное хозяйство городов : науч.-техн. сб. Серия : экономические науки. – 2003. – Вып. 48. – С. 109–113. 4. Карпенко Ю. В. Методичні підходи до оцінки потенціалу торговельних підприємств / Ю. В. Карпенко // Економіка і регіон. – 2009. – № 1(20) – С. 126–131. 5. Олексюк О. І. Управління потенціалом акціонерних товариств (на матеріалах підприємств цементної промисловості України) : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / О. І. Олексюк ; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2001. – 20 с. 6. Ситник Г. В. Методичні підходи до оцінки фінансового потенціалу підприємства / Г. В. Ситник, Н. Г. Хмельовська // Вісник ЛТНУ. – 2011. – Вип. 4. – С. 174–179.

---

**Абраїмова Ю. С.**

УДК 338.51:620.9

Студент 4 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ

## **ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ ЗА РАХУНОК ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ**

*Анотація. Проаналізовано напрями підвищення економічної ефективності на підприємствах паливно-енергетичного комплексу України. Запропоновано основні заходи щодо підвищення ефективності виробництва електричної енергії та проведено теоретичне обґрунтування доцільності їх використання на підприємстві паливно-енергетичного комплексу.*

*Аннотация. Проанализированы направления повышения экономической эффективности на предприятиях топливно-энергетического комплекса Украины. Предложены основные мероприятия по повышению эффективности производства электрической энергии и проведено теоретическое обоснование целесообразности их использования на предприятиях топливно-энергетического комплекса.*

*Annotation. The trends of increasing the economic efficiency at fuel and energy enterprises of Ukraine have been analyzed. General measures to improve the efficiency of production of electrical energy and a theoretical rationale for their use in the companies of fuel and energy complex, have been presented.*

*Ключові слова: ефект, ефективність, економічна ефективність, результат, собівартість, енергоринок.*

У мінливих умовах зовнішнього середовища саме безперебійне функціонування підприємства та раціональне використання своїх ресурсів дозволить підвищити ефективну діяльність та забезпечити позитивний результат у господарській діяльності.

Значний внесок до вивчення цієї проблеми зробили такі вчені-економісти, як: Гондарева І. В., Афанасьєв М. В., Рогожин В. Д., Рудика В. І., Плоха О. Б., Швиданенко Г. О., Єрмілов С. Ф., Геєць В. М., Яценко Ю. П., Григоровський В. В., Лір В. Е., Лакіза І. О. та ін. [1 – 6]. Проте окремі питання підвищення економічної ефективності функціонування підприємств паливно-енергетичного комплексу України потребують подальшого опрацювання.

Мета статті – висвітлити основні фактори, що впливають на ефективність діяльності підприємства, та обґрунтувати доцільність запропонованих заходів щодо її підвищення з метою зменшення собівартості електричної енергії.

Різні вчені та фахівці під ефективністю розуміють ступінь досягнення мети, інтенсивність функціонування системи, рівень організованості, вартість компанії та ін. Ефективність є системним атрибутом економічної діяльності.

Погоджуючись із професором Афанасьєвим М. В. [2], слід зазначити, що ефективність – це міра досягнення мети, а також те, що вона формується з місії підприємства. Економічна ефективність – величина відносна, одержана в результаті зіставлення ефекту з витратами та ресурсами.

---

© Абраїмова Ю. С., 2013



У загальному вигляді ефективність підприємства можна розглядати як співвідношення між ціною продукції, її собівартістю та якістю. Аналізуючи це співвідношення, можна виділити певні закономірності: зростання якості продукції призводить як до збільшення виробничих витрат, так і до підвищення ціни. Оскільки ціна залежить від попиту і пропозиції на продукцію, то підвищення ефективності діяльності підприємства можливе, насамперед, за рахунок зменшення та поліпшення якості продукції. У свою чергу, здешевлення продукції та поліпшення її якості можливі виключно через упровадження відповідних технологій виробництва, вдосконалення організаційного процесу.

Існує три головних чинники, які беруть безпосередню участь у процесі виробництва і отже мають прямий вплив на ефективність виробництва – це персонал (робоча сила), засоби і предмети праці [3].

Аналізуючи наукові праці вчених [2 – 4; 6], можна відзначити, що собівартість продукції – один із найважливіших узагальнюючих показників господарської діяльності підприємства, що характеризує ефективність використання ресурсів, результати впровадження нової техніки та використання прогресивної технології, вдосконалення організації праці, виробництва й управління.

Базою дослідження статті є підприємство паливно-енергетичного комплексу України.

Зараз на ринку електроенергетики спостерігаються тенденція до зменшення споживання електроенергії та істотне падіння попиту на неї, що гальмує розвиток не тільки окремих підприємств, але й галузі в цілому. Збільшення попиту на електроенергію можливо лише в разі зниження її ціни, однак її собівартість залежить безпосередньо від вартості вугілля.

Оскільки теплова електростанція (ТЕС) є підприємством стратегічної галузі України, то такі питання, як кількість виробленої електричної та теплової енергії, кількість сировини (палива), постачальник сировини, вирішуються не на підприємстві, а на рівні державних органів. Сьогодні ціни виробників на електричну енергію, що поставляється на ринок, і оптова ринкова ціна визначаються за Правилами оптового ринку.

Оптовим ринком електроенергії у вузькому розумінні вважають державне підприємство "Енергоринок", де формується оптова ціна на електроенергію, і вже потім постачальники купують її за цією ціною й далі продають за роздрібними цінами безпосередньо споживачам. Головна ідея полягає в тому, що виробництво й постачання електроенергії повинні здійснюватися в умовах конкуренції, що буде стимулювати, у кінцевому результаті, зниження собівартості електроенергії, зростання її вироблення та споживання [5].

Основним призначенням електростанції є вироблення електроенергії для постачання нею промислового та сільськогосподарського виробництва, комунального господарства й транспорту. Також вона забезпечує підприємства та житлові будинки парою й гарячою водою.

Як один із варіантів зниження собівартості електроенергії можна виділити такий: збільшення вироблення теплової енергії, що дасть змогу підприємству компенсувати зменшення виробітку електричної енергії і, як наслідок, зменшити її собівартість. Однак існує певна суперечність. Не слід забувати про те, що здійснювана державна політика у сфері енергетики передбачає зростання тарифів на електричну енергію і зниження тарифів на теплову енергію. Тому без упровадження таких заходів, як модернізація та реконструкція обладнання, підприємству не обійтись. Вони включають у себе будівництво газово-турбінних надбудов на блоках ТЕС, технічне переозброєння блоків, тобто заміну турбін більш економічними, реабілітацію основного обладнання та технічне переоснащення допоміжних споруд.

Отже, виходячи з ситуації, що склалася на внутрішньому ринку електроенергії України, можна запропонувати такі заходи щодо зниження її собівартості:

- 1) реконструкція та технічна модернізація ТЕС з орієнтуванням на спалення низькокалорійних сортів вугілля;
- 2) оптимізація схем електричних мереж з урахуванням реальних обсягів навантаження;
- 3) заміна застарілого устаткування, для чого необхідно здійснити моніторинг електричних мереж із метою виявлення тих ділянок мереж, втрати в яких суттєво впливають на загальний рівень втрат.

Таким чином, на підставі проведеного аналізу можна зробити висновок, що ТЕС не може суттєво впливати на ціноутворення на оптовому ринку "Енергоринок", тому найбільш доцільним заходом щодо підвищення економічної ефективності є зниження собівартості продукції за рахунок підвищення продажу побічного продукту. Це найбільш реальний фактор підвищення ефективності діяльності ТЕС, оскільки він не вимагає залучення додаткових коштів і на його здійснення не потрібно багато часу. Проведення ряду запропонованих заходів з виявлення можливих резервів зменшення собівартості продукції допоможе підвищити ефективність діяльності підприємства та зберегти його конкурентоспроможність.

Перспективою подальших досліджень буде розробка конкретних заходів щодо підвищення ефективності діяльності підприємства на досліджуваному підприємстві.

*Наук. керівн. Іпполітова І. Я.*

---

**Література:** 1. Афанасьєв М. В. Управління розвитком підприємства : монографія / М. В. Афанасьєв, В. Д. Рогожин, В. І. Рудика. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2003. – 184 с. 2. Афанасьєв М. В. Економіка підприємства : навч.-метод. посібн. / Афанасьєв М. В., Плоха О. Б. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2007. – 320 с. 3. Гонтарєва І. В. Оці-



новання системної ефективності функціонування і розвитку промислових підприємств : монографія / І. В. Гонгарева. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2011. – 480 с. 4. Економіка підприємства : підручник / за заг. та наук. ред. Швиданенко Г. О. – [4-те вид., перероб. і доп.]. – К. : КНЕУ, 2009. – 816 с. 5. Енергоефективність як ресурс інноваційного розвитку : Національна доповідь про стан та перспективи реалізації державної політики енергоефективності [Електронний ресурс] / С. Ф. Єрмілов, В. М. Геєць, Ю. П. Ященко та ін. – К. : НАЕР, 2009. – 93 с. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/Evointeg/Prez1/roz3.htm>. 6. Лакіза І. О. Гнучкий розвиток підприємства на основі оптимізації повних витрат : монографія / І. О. Лакіза, П. В. Тархов, О. О. Хворост. – Суми : СумДУ, 2009. – 169 с.

---

**Філон В. В.**

УДК 005.336.3:622.33

Магістр 1 року навчання  
факультету економіки і права ХНЕУ

## **КОНТРОЛЬ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ ВУГІЛЬНО-ВИДОБУВНОЇ ГАЛУЗІ**

*Анотація. Узагальнено сутність визначення поняття якості продукції. Визначено особливості функціонування підприємств вугільно-видобувної галузі. Сформульовано основні етапи контролю за якістю продукції від виробника до споживача для підприємств вугільно-видобувної галузі.*

*Анотация. Обобщена сущность определения понятия качества продукции. Определены особенности функционирования предприятий угольно-добывающей отрасли. Сформулированы основные этапы контроля качества продукции от производителя к потребителю для предприятий угольно-добывающей отрасли.*

*Annotation. The essence of the definition of product quality was summarized. The peculiarities of coal-mining industry functioning were defined. The basic stages of control – of products quality from producer to consumer – for coal-mining enterprises were described.*

*Ключові слова: якість продукції, контроль якості, вугільно-видобувна галузь, конкурентоспроможність, товарна продукція, стандарти якості.*

В умовах нестабільності зовнішнього середовища, функціонування підприємства, його стійке становище на ринку товарів і послуг визначаються рівнем якості продукції. Вугільно-видобувна промисловість України, що забезпечує видобуток і первинну переробку кам'яного та бурого вугілля, є однією з основних галузей паливної промисловості. Кризова ситуація в енергетичному секторі підвищує роль і значення якості українського вугілля як основи енергетичної незалежності держави. Від якості вугілля залежать економічні показники роботи не тільки підприємств вугільної промисловості, але й інших галузей народного господарства.

Поняття якості продукції та питання щодо управління якістю продукції на підприємстві достатньо досліджувались у вітчизняній і зарубіжній економічній літературі. Ці питання розглядалися у працях Л. Анісімова, Фатхутдинова Р. А., М. Шаповала, Д. Ісікави, Ф. Енгельса [1 – 5]. Найбільш відомими є роботи, які відображають дослідження основних методів контролю якості продукції на підприємстві. Проте ряд питань щодо контролю якості продукції вугільно-видобувної галузі потребує подальшого теоретичного та практичного обґрунтування.

Метою дослідження є теоретичне узагальнення сутності поняття якості продукції підприємства та формування основних етапів контролю якості продукції вугільно-видобувної галузі від виробника до споживача з урахуванням етапів добування та збагачення вугілля.

Вивчення літературних джерел показало, що однозначної думки щодо визначення якості продукції підприємства в економічній науці не існує. Науковці, економісти трактують якість продукції по-різному.

На думку Е. Алеханової: "якість продукції визначається тим, наскільки повно задовольняються потреби споживача при експлуатації придбаного товару" [6]. Однак при цьому автор не зазначає, що якість має закладатися у кожен процес створення продукції, її не можна досягти за допомогою контролю тільки вже випущеної продукції.

У Міжнародному стандарті ІСО 8402 наводиться таке визначення якості: "якість – сукупність характеристик об'єкта, що стосуються його здатності задовольняти встановлені та передбачувані



потреби" [7]. Потреби виникають із незадоволеності вимог будь-якого споживача, необхідних для його нормальної життєдіяльності, і спрямовані на усунення цієї незадоволеності. Дане визначення повною мірою відображає сутність якості продукції, враховуючи характеристики потреб, яким повинні відповідати характеристики якості об'єкта і які повинні бути не гірше характеристик, визначених стандартами.

Ф. Енгельс вважав, що якість необхідно розглядати в двох аспектах: по-перше, якість має нескінченно багато кількісних градацій, доступних вимірювання та спостереження; по-друге, існують не якості, а тільки речі, які мають якість, і при тому нескінченно багато якостей [5]. Автор акцентує увагу на тому, що річ може мати безліч якісних характеристик залежно від суб'єкта та об'єкта аналізу, однак автор не зазначає методи вимірювання якості продукції підприємства.

Таким чином, якість продукції – це економічна категорія, яка відображає сукупність властивостей продукції (технічних, технологічних, економічних, екологічних тощо), що зумовлюють ступінь її здатності задовольняти потреби споживачів відповідно до свого призначення.

Процес формування якості вугільної продукції має ряд властивостей і особливостей, що відрізняють його від інших об'єктів управління. Енергетичне вугілля характеризується якісними показниками, основними з яких є зольність, вміст вологи і сірки. Зольність вугілля – це масова кількість негорючого залишку після спалювання вугільної речовини при стандартних умовах. Цим показником оцінюється і якість вугілля, продуктів збагачення та брикетів і визначається цінність їх як енергетичного й технологічного палива [8].

На якість вугілля, що добувається, впливає значна кількість чинників. Узагальнюючи літературні джерела щодо управління якістю продукції [3] та специфіки функціонування вугільних підприємств [8], можна визначити дві групи чинників: перша група об'єднує фактори, що характеризують природу вугільного пласта (зольність чистих пачок, наявність породних прошарків та ін.) і гірничо-геологічні умови його залягання; друга група факторів безпосередньо пов'язана з цілеспрямованою діяльністю людини (планування, організація та контроль якості продукції на підприємстві).

Обмеженість впливу на першу групу факторів у процесі видобутку вугілля погіршилась через застосовувані в даний час техніку та технологію, що забезпечують валову виїмку пласта. Тому зольність пласта повністю зберігається в добутому вугіллі. Крім цього, видобуте вугілля засмічується за рахунок обвалення бічних порід, а також породою від проведення та ремонту гірничих виробіток. Основними причинами зростання зольності та вологи є: погіршення гірничо-геологічних умов; розробка пластів, некондиційних за зольністю та потужністю, за рахунок чого зростає пластова та експлуатаційна зольність; обводненість вугільних пластів і порід, зрошення і нагнітання води в пласт для пилозаглушення. Сірка є однією з найбільш шкідливих мінеральних домішок у вугіллі, використовуваних для технологічних цілей [9]. При механічному збагаченні з вугілля видаляється лише частина сірки, її повне видалення практично неможливе.

Таким чином, контроль якості продукції необхідно формувати на всіх етапах виробничої діяльності, починаючи з установлених норм на продукцію і закінчуючи доставкою її споживачеві. Узагальнюючи підходи щодо контролю якості продукції [6], автор пропонує здійснювати контроль вугільно-видобувної промисловості на таких етапах: контроль за якістю товарної продукції перед збагаченням рядового вугілля; контроль за якістю товарної продукції при збагаченні рядового вугілля; контроль за якістю товарної продукції при її відвантаженні споживачеві; контроль за якістю товарної продукції у споживача.

1. Контроль за якістю товарної продукції перед збагаченням рядового вугілля. Рядове вугілля, що надходить на збагачувальні фабрики, становить неоднорідну суміш як за гранулометричним складом, так і за зольністю, вологістю, змістом сірки, виходом летучих речовин та іншими показниками. Коливання якості рядового вугілля мають місце у межах однієї шахти у разі одночасної розробки кількох вугільних пластів. Зниження коливань якості значно підвищує ефект переробки вугілля, що досягається усередненням їх перед збагаченням.

2. Контроль за якістю товарної продукції при збагаченні рядового вугілля. У процесі збагачення змінюються не тільки показники якості продуктів збагачення, але й їх середні значення. Найбільше усереднення при збагаченні спостерігається за зольністю, меншою мірою за змістом летючих речовин і сірчистістю. Поліпшення якості товарної вугільної продукції при збагаченні здійснюється за рахунок: оптимізації параметрів наявних технологічних операцій і процесів; збільшення глибини збагачення; підвищення ефективності роботи діючого обладнання; заміни діючих способів переробки продуктів більш ефективними; введення нових технологічних операцій і процесів; використання комплексної автоматизації контролю й управління процесами.

3. Контроль за якістю товарної продукції при її відвантаженні споживачеві. Управління якістю товарної продукції при її відвантаженні споживачеві здійснюється за допомогою усереднення. При відвантаженні товарної вугільної продукції вирішуються такі завдання: зниження замерзання вугілля, концентратів у зимовий час; запобігання втрат вугілля від видування вітром при залізничних перевезеннях; зниження часу простоїв залізничних вагонів.

4. Контроль за якістю товарної продукції у споживача. Тривале зберігання палива пов'язане з його значними якісними та кількісними втратами. Копалини вугілля погіршують свої властивості як в якості палива, так і, особливо, в якості технологічної сировини. Крім того, зберігання вугілля призводить до їх самонагрівання і самозаймання.

Таким чином, за результатами дослідження була узагальнена сутність якості продукції підприємства, запропоновані етапи контролю якості продукції з урахування специфіки діяльності підприємств вугільно-видобувної галузі. Для досягнення високої якості вугільної продукції, необхідно здійснювати контроль не тільки на етапі готової продукції, а й на всіх етапах її виготовлення: перед



збагаченням рядового вугілля, при збагаченні, при відвантаженні споживачеві, а також у споживача. В умовах практичної господарської діяльності це дозволить підвищити ефективність управлінських рішень щодо конкурентоспроможності продукції підприємств вугільно-видобувної галузі.

Наук. керівн. Усенко Н. М.

**Література:** 1. Анісімова Л. Удосконалення систем менеджменту якості в умовах глобалізації ринку / Л. Анісімова // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2009. – № 110. – С. 30–37. 2. Фатхутдинов Р. А. Стратегический менеджмент : учебник / Р. А. Фатхутдинов. – 5-е изд., испр. и доп. – М. : Дело, 2002. – 448 с. 3. Шаповал М. І. Менеджмент якості : підручник / Шаповал М. І. – К. : Тов. "Знання", 2003. – 476 с. 4. Ишикава К. Японские методы управления качеством / Ишикава К. – М. : Экономика, 1988. – 416 с. 5. Контроль за якістю продукції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://xreferat.ru>. 6. Алеханова Е. Оптимизация качества и цены услуги на оптовом рынке / Е. Алеханова // РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2004. – № 2. – С. 22–27. 7. Международный стандарт ИСО 8402-94 "Управление качеством и обеспечение качества – Словарь" [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.docload.ru/Basesdoc/5/5812/index.htm>. 8. Синякевич Б. Г. Энергетический уголь Украины: соотношение цены и качества / Б. Г. Синякевич, Н. В. Чернявский // Энергетика и электрификация. – 2004. – № 12. – С. 37–40. 9. Мирошников А. І. Товарна політика підприємств оптової торгівлі вугільною продукцією / Мирошников А. І. // Маркетинг і менеджмент. – 2010. – № 9 – С. 169–175. 10. Холодний Г. О. Маркетингова товарна політика : навч. посібн. / Г. О. Холодний. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2006. – 324 с.

---

**Єрмоєнко Г. В.**

УДК 658.15

Магістр 1 року навчання  
факультету економіки і права ХНЕУ

## **ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ МЕТОДУ ОПТИМІЗАЦІЇ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

*Анотація. Узагальнено методи оптимізації грошових потоків залежно від виду діяльності підприємства. Запропоновано критерії оптимізації грошових потоків для операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Визначено особливості впровадження методів оптимізації грошових потоків на підприємстві.*

*Аннотация. Обобщены методы оптимизации денежных потоков в зависимости от вида деятельности предприятия. Предложены критерии оптимизации денежных потоков для операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Определены особенности внедрения методов оптимизации денежных потоков на предприятии.*

*Annotation. The methods of optimizing cash flow, depending on the type of business have been generalized. The criteria for optimization of cash flows for operating, investment and financing activities have been offered. The features of introducing the methods of optimization of cash flows at an enterprise have been defined.*

*Ключові слова: грошові кошти, грошовий потік, оптимізація грошових потоків, управлінські рішення, фінансовий стан підприємства, ліквідність та платоспроможність.*

Відповідно до сучасних умов розвитку економіки вітчизняних підприємств управління грошовими потоками та їх аналіз є важливими складовими фінансового планування. Функціонування грошових потоків підприємств характеризується постійним їх кругообігом, під час якого вони можуть перебувати у будь-який час на різних стадіях, завдаючи зміни як у джерелах формування, так і в їх розміщенні. Динаміка грошових потоків надає змогу зосереджуватися на структурному формуванні джерел господарств і напрямках їх раціонально збалансованого розміщення. Цей процес становить форму організації на підприємствах здійснення оптимізації грошових потоків.

Оптимізації грошових потоків присвячено наукові праці таких відомих вчених-економістів, як: Ковальов В. В., Лігоненко Л. О., Поддєрьогін А. М., Ситник Г. В., Бланк І. О. та ін. [1 – 4]. Оцінюючи вагомий науковий внесок у процеси дослідження, необхідно звернути увагу на недостатність вирішення питань управління оптимізаційним рівнем руху грошових потоків, унаслідок чого виникає потреба їх наукового обґрунтування із відпрацюванням певних методів оптимізації.

---

© Єрмоєнко Г. В., 2013



Метою статті є узагальнення сутності грошових потоків на підприємстві та обґрунтування вибору методу оптимізації грошових потоків залежно від виду діяльності підприємства.

За визначенням Лігоненко Л. О. та Ситник Г. В., грошові потоки підприємства – це система розподілених надходжень та видатків грошових коштів, що генеруються його господарською діяльністю й супроводжують рух вартості, володіючи зовнішньою ознакою функціонування підприємства [2, с. 16]. Концепція, запропонована цими авторами, передбачає дослідження грошових потоків підприємства в рамках антикризового управління.

Бланк І. А. визначає грошовий потік підприємства як сукупність розподілених надходжень і виплат грошових коштів за окремими інтервалами періоду часу, що пов'язаний із факторами часу, ризику й ліквідності [4, с. 17]. У цьому визначенні автор розглядає грошовий потік, виходячи з елементів грошового балансу, але при цьому розглядає його як єдність надходження й витрат за певний час.

Поддерьогін А. М. вважає, що грошовий потік можна визначити як сукупність послідовно розподілених у часі подій, які пов'язані із відособленим та логічно завершеним фактом зміни власника грошових коштів у зв'язку з виконанням договірних зобов'язань між економічними агентами (суб'єктами господарювання, державою, домогосподарствами, міжнародними організаціями) [3]. Отже, автор потік грошових ресурсів пов'язує з конкретним періодом часу й визначає його як різницю між всіма коштами, які надійшли на підприємство й були їм виплачені за цей період.

Підсумувавши всі визначення науковців, можна зробити висновок, що грошовий потік – це: по-перше, сукупність розподілених у часі надходжень і виплат коштів у ході фінансово-господарської діяльності; по-друге, показник здатності підприємства покривати свої витрати, погашати зобов'язання своїми ресурсами та ефективно використовувати кошти для їхнього примноження.

Оптимізація грошових потоків передбачає вибір найкращих форм їх організації на підприємстві з урахуванням умов та особливостей здійснення господарської діяльності.

Збалансування та оптимізація відбуваються завдяки виявленню резервів, що дають змогу зменшити залежність підприємства від зовнішніх джерел залучення грошових коштів, забезпеченню рівномірності витрачання грошових коштів у часі та за обсягами, збільшення суми та якості чистого грошового потоку, а також впливу на фінансовий цикл підприємства [5, с. 149].

Важливою передумовою оптимізації грошових потоків є їх визначення відповідно до основних видів діяльності підприємства, вивчення факторів, які впливають на їх об'єм, та методів їх оптимізації.

У таблиці наведено оптимізацію грошових потоків відповідно до видів діяльності підприємства.

Таблиця

#### Методи оптимізації грошових потоків

Грошовий потік від виду діяльності	Фактори впливу	Метод оптимізації
Операційна діяльність	Господарський (життєвий) цикл; тривалість операційного циклу; сезонність виробництва; амортизаційна політика	Метод оптимізації в часі; метод оптимізації поточних товарних запасів – модель Уілсона; метод управління ліквідністю (залишком грошових коштів на розрахунковому рахунку) – модель Баумоля – Тобіна
Фінансова діяльність	Кон'юнктура товарного та фінансового ринків; система оподаткування; умови кредитування; доступність видів кредиту; система розрахункових відносин із контрагентами; можливість отримання безповоротного фінансування	Метод максимізації чистого грошового потоку; метод оптимізації середнього залишку грошових активів – модель Міллера – Орра
Інвестиційна діяльність	Інвестиційна привабливість підприємства; рівень інфляції; управлінські здібності персоналу; рівень інвестиційного ризику; інвестиційна інфраструктура; зменшення або збільшення кількості викуплених власних акцій підприємства	Метод оптимізації за обсягами; метод визначення оптимізації залишку грошових активів – модель Стоуна

Методи оптимізації грошових потоків на підприємстві, які наведені в таблиці, враховують такі положення:

метод оптимізації в часі – розроблення графіків закупівлі сировини, податкових платежів, матеріалів та врівноваження їх із термінами реалізації продукції, встановлення порядку здійснення розрахункових операцій;

метод оптимізації поточних товарних запасів передбачає використання моделі Уілсона (алгоритм, який визначає оптимальний розмір товару, що замовляється, і який дозволяє мінімізувати загальні змінні витрати, пов'язані із замовленням і зберіганням запасів);



метод управління ліквідністю передбачає використання моделі Баумоля – Тобіна (алгоритм, що дозволяє визначити оптимальну частоту поповнення й оптимальний розмір залишку коштів, при яких сукупні втрати будуть мінімальними);

метод максимізації чистого грошового потоку – підвищення ефективності використання ресурсів та прискорення фінансового циклу підприємства;

метод оптимізації середнього залишку грошових активів передбачає використання моделі Міллера – Орра (алгоритм, що дозволяє оптимізувати величину середнього та максимального залишків грошових активів підприємства з урахуванням обсягу його платіжного обороту та вартості обслуговування короткотермінових фінансових вкладень);

метод оптимізації за обсягами – залучення стратегічних інвесторів з метою збільшення обсягу власного капіталу, проведення додаткової емісії акцій, продажу частини фінансових інвестиційних інструментів та здавання в оренду обладнання, будівель, які не використовуються; залучення пільгових кредитів;

метод визначення оптимізації залишку грошових активів передбачає використання моделі Стоуна (алгоритм, що дозволяє визначити величину верхньої грошової межі, двоконтрольні та внутрішні ліміти грошових активів).

Оптимізація грошових потоків сприяє підвищенню їхньої ефективності в майбутньому періоді, забезпечує фінансову рівновагу підприємства у процесі його стратегічного розвитку, який значною мірою залежить від різноманітності грошових потоків та їх синхронізації в часі та об'ємі.

Таким чином, у рамках дослідження були визначені методи оптимізації грошових потоків на підприємстві залежно від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, що сприяє вивільненню грошових коштів, формуванню додаткових фінансових ресурсів, забезпечує зниження ризику неплатоспроможності підприємства. Результати та дослідження сприятимуть підвищенню ефективності управлінських рішень щодо управління грошовими потоками на підприємстві.

*Наук. керівн. Усенко Н. М.*

**Література:** 1. Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 768 с. 2. Лігоненко Л. О. Управління грошовими потоками: навч. посібн. / Л. Лігоненко, Г. Ситник. – К. : КНТЕУ, 2005. – 255 с. 3. Поддєрьогін А. М. Ефективність управління грошовими потоками підприємства / А. М. Поддєрьогін, Я. І. Невмержицький // Фінанси України. – № 11. – 2007. – С. 119–127. 4. Бланк І. А. Управление финансовой стабилизацией предприятия / И. А. Бланк. – К. : Эльга ; Ника-Центр, 2003. – 468 с. 5. Васюк Н. В. Управління, аналіз та оптимізація грошових потоків: теорія і методологія / Н. В. Васюк // Вісник Дніпропетровського університету. – Серія "Економіка". – 2011. – № 5(4). – С. 114–150. 6. Герасимов А. А. Усовершенствование классификации денежных потоков в целях оперативного управления платежеспособностью / А. А. Герасимов // Економіка промисловості. – 2010. – № 4(30). – С. 12–15. 7. Китаєва Ж. В. Методика обчислення грошових потоків надходжень і витрат / Ж. В. Китаєва // Фінанси України. – 2009. – № 3. – С. 21–26. 8. Олійник О. О. Управління процесом оптимізації грошових потоків агропромислових підприємств / О. О. Олійник // Економіка та управління підприємствами. – 2010. – № 3. – С. 59–63.

---

**Соханьова Я. О.**

УДК 657.3

Студент 4 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ

## **ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТРАДИЦІЙНОГО ТА ПРОЦЕСНОГО ПІДХОДІВ ДО БЮДЖЕТУВАННЯ**

*Анотація. Розглянуто сутність бюджетування. Визначено особливості традиційного та процесного підходів до бюджетування. Запропоновано характеристику традиційного та процесного підходів до бюджетування на підприємстві.*

*Аннотация. Рассмотрена сущность бюджетирования. Определены особенности традиционного и процессного подходов к бюджетированию. Предложена характеристика традиционного и процессного подходов к бюджетированию на предприятии.*

---

© Соханьова Я. О., 2013

*Annotation. The essence of budgeting has been studied. The peculiarities of traditional and the process approaches to budgeting have been defined. The characteristics of traditional and process approaches to budgeting at an enterprise have been proposed.*

*Ключові слова: бюджет, бюджетування, традиційне бюджетування, процесний підхід, фінансове планування, фінансовий облік, доходи, витрати.*

Економічна криза зумовила падіння попиту на продукцію та скорочення зовнішніх і внутрішніх ринків збуту, що призвело до різкого зменшення доходів підприємств. Одночасне зростання витрат погіршило фінансовий стан суб'єктів господарювання, зумовило необхідність економічного використання ресурсів підприємствами та прийняття гнучких управлінських рішень. У зв'язку з цим менеджери і власники підприємств стали приділяти підвищену увагу управлінню витратами.

Розробка бюджетів забезпечує періодичне планування діяльності підприємства, дає змогу передбачити можливі проблеми і визначити найкращий шлях удосконалення поставленої мети. Бюджетування дозволяє кількісно обґрунтувати майбутні плани і дає змогу усвідомити витрати, пов'язані з їх виконанням, забезпечує ефективний розподіл ресурсів, облік, контроль, аналіз планованих і фактичних даних для того, щоб вчасно відслідковувати відхилення та вживати коригувальні заходи.

Процес бюджетування та його сутність розглядало в своїх роботах багато вітчизняних і зарубіжних вчених, таких, як: Самочкін В. Н., Щиборщ К. В., Ковтун С. Є., Хоуп Дж. та ін. [1 – 3]. Але здебільшого в роботах вчених розглядають традиційний підхід до бюджетування, при цьому майже не приділяється увага процесному підходу до бюджетування на підприємстві, що потребує подальшого теоретичного та практичного обґрунтування.

Метою даної статті є теоретичне узагальнення сутності бюджетування та визначення відмінностей традиційного та процесного підходів до бюджетування.

Вивчення літературних джерел показало, що однозначної думки щодо визначення бюджетування в економічній науці не існує. Науковці, економісти трактують бюджетування по-різному.

На думку Самочкіна В. Н.: "бюджетування – це система узгодженого управління підрозділами підприємства в умовах динамічно мінливого, диверсифікованого бізнесу" [1]. З його допомогою приймаються управлінські рішення, пов'язані з майбутніми подіями, на основі систематичної обробки даних. Важливим у визначенні автора є те, що підприємство функціонує в умовах, які постійно змінюються, і управління підприємством повинне відповідати тим вимогам і правилам, які вимагає від нього навколишнє середовище підприємства. Але автор не зазначає в своєму визначенні те, що процесу бюджетування підлягає значна фінансова складова роботи підприємства.

Щиборщ К. В. вважає, що бюджетування – це процес складання та реалізації бюджету в практичній діяльності компанії [2]. Це визначення є більш конкретним, ніж попереднє, але воно не вміщує в собі посилань на цілі бюджетування і засоби, за допомогою яких створюється процес бюджетування.

Партич Г. О. трактує поняття "бюджетування" як розроблення бюджетів з метою визначення обсягу та складу витрат, забезпечення покриття цих витрат фінансовими ресурсами з різних джерел [4]. Харко А. Ю. дещо ширше характеризує це поняття та стверджує, що бюджетування полягає в плануванні діяльності підприємства шляхом розробки системи взаємопов'язаних бюджетів, комплексно орієнтованих на ринкові потреби й покликаних забезпечити стійкий фінансовий стан і поступальний розвиток підприємства відповідно до його головної місії та статутних завдань [5].

Таким чином, деякі автори [1 – 5] розглядають бюджетування як розроблення, формування, складання бюджетів на підприємстві. Таке визначення є найпоширенішим у літературі, але воно є надто вузьким, оскільки характеризує лише один із аспектів бюджетування – формування та розроблення бюджетів, та не висвітлює такі невід'ємні складові бюджетування, як бюджетне організування, стимулювання на засадах бюджетів, контролювання виконання бюджетів та здійснення регулювання. Друга група авторів [6 – 9] визначає бюджетування як технологію планування, обліку та контролю грошей і фінансових результатів. Однак дане визначення також не розглядає організаційний та мотиваційний аспекти бюджетування. Більш повне визначення дають автори Т. Сізова, В. Хруцький. Так, бюджетування є управлінською технологією, яка призначена для вироблення та підвищення фінансового обґрунтування управлінських рішень, адже вся система бюджетування спрямована на підвищення якості управлінських рішень, що стосуються оптимізації формування та використання ресурсів організації [6].

Бюджетне планування є найбільш деталізованим рівнем планування, становить процес підготовки окремих бюджетів за структурними підрозділами або функціональних сфер організації, це цілісна система вибору тактичних цілей планування на рівні підприємства в рамках прийнятої стратегії, розробки планів майбутніх операцій підприємства і контролю виконання цих планів.

У сучасних умовах науковці та економісти виділяють два підходи до формування бюджетування на підприємстві – традиційний та процесний.

Під традиційним підходом розуміють підготовку звітів різними відділами підприємства. Ці звіти становлять зведені таблиці з інформацією про ресурси, витрати та доходи від реалізації. При щомісячному аналізі фінансових результатів дані за звітний період порівнюють із даними затвердженого бюджету та знаходять відхилення, які можуть бути як позитивним, так і негативним явищем для роботи підприємства.

Процесний підхід бюджетування базується на стратегії ефективного бізнесу, що припускає впровадження збалансованої системи показників, та на стратегії управління затратами, що засно-



вана на послідовному впровадженні функціонально-вартісного аналізу та переході до процесного підходу бюджетування [7].

Для того щоб визначити всі переваги та недоліки традиційного та процесного підходів до бюджетування, проведена порівняльна характеристика, що відображена в таблиці.

Таблиця

**Порівняльна характеристика традиційного та процесного підходів до бюджетування**

Характеристика традиційного підходу до бюджетування	Характеристика процесного підходу до бюджетування
<p>Є трудомістким процесом. Не завжди дає повну та чітку інформацію. Об'єктом планування виступають структурні підрозділи підприємства. Методом планування є нормативне планування, планування на основі приросту (для накладних витрат). Підхід не сприяє створенню вартості. Традиційне бюджетування концентрує свою увагу на вхідних параметрах (тобто ресурсах, які будуть використані), а не на вихідних результатах (тобто на послугах, які задовольняють потреби покупців). Не виділяються і не визначаються ті особливості продукції та споживачів, наявність яких викликало відхилення планових показників від фактичних. Не контролюються витрати. Загублення контролю над витратами може сповільнити зростання підприємства, тому для організації необхідне розуміння специфіки витрат. Традиційний бюджет базується на регульованих бюджетів на основі рівня продаж продукції. Застосування цього виду бюджетування ускладнює координацію ланок управління підприємством. Традиційне бюджетне планування відірвано від стратегії, що негативно позначається на функціонуванні підприємства в цілому та перешкоджає впровадженню інновацій</p>	<p>Є менш трудомістким процесом, однак найбільш інформативним. Надає чітку та повну інформацію. Об'єктами планування виступають бізнес-процеси підприємства. Методом планування є нормативне планування (для прямих витрат бізнес-процесів), нуль-базисне планування (для визначення непрямих витрат бізнес-процесів). Визначає найменш та найбільш ефективні процеси на підприємстві. Легке визначення собівартості кожного процесу на підприємстві, що дозволяє полегшити процес формування собівартості продукції. Дозволяє сформулювати структуру витрат, враховуючи інформацію про вихідні результати. Повний контроль над витратами, розуміння специфіки затрат, які дуже необхідні для ефективного бюджетування. Знаходження джерел виникнення витрат. Удосконалення джерела отримання доходів. Процесний бюджет визначається не просто ресурсами (фонд оплати труда, оренда приміщень тощо), а видами діяльності підприємства, тому вважається більш логічним підходом до бюджетування. Процесний бюджет розраховується від даних про робочі загрузки. Застосування цього виду бюджетування вдосконалює роботу ланок управління підприємством. Процесне бюджетування розвивається динамічно, унаслідок чого підприємство легко переносить зміни, підприємство може впроваджувати нові технології, а також удосконалювати інноваційні процеси</p>

Відміною процесного бюджетування від традиційного є те, що планування ресурсів засноване на переліку виконаних робіт та їх об'ємові з урахуванням потреб замовників, клієнтів, споживачів. У той час як традиційне бюджетування засноване лише на ресурсах, витратах та доходах і не приділяє увагу вимогам навколишнього середовища. Тому використання процесного підходу вказує на більш оптимальну та вдосконалену роботу підприємства.

Таким чином, за результатами дослідження була узагальнена сутність бюджетування на підприємстві, запропонована характеристика традиційного та процесного підходів до бюджетування на підприємстві, яка враховує особливості та відмінності двох підходів. В умовах практичної господарської діяльності це дозволить підвищити ефективність управлінських рішень щодо фінансового планування на підприємстві та сприятиме скороченню витрат на операційну, фінансову та інвестиційну діяльність підприємства.

*Наук. керівн. Усенко Н. М.*

**Література:** 1. Гибкое развитие предприятия: Эффективность и бюджетирование / В. Н. Самочкин, Ю. Б. Пронин, Е. Н. Логачева и др. – М. : Дело, 2000. – 351 с. 2. Щиборщ К. В. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России / К. В. Щиборщ. – М. : Дело и Сервис, 2004. – 589 с. 3. Ковтун С. Бюджетування на сучасному підприємстві, або як ефективно управляти фінансами / С. Ковтун. – Х. : Фактор, 2005. – 340 с. 4. Партин Г. О. Бюджетування в системі управління витратами підприємства / Г. О. Партин // Фінанси України. – 2003. – № 5. – С. 37–42. 5. Харко А. Ю. Бюджетування в процесі управління підприємством / А. Ю. Харко // Фінанси України. – 2001. – № 9. – С. 12–17. 6. Хруцкий В. Е. Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования / В. Е. Хруцкий, Т. В. Сизова, В. В. Гамаюнов. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 400 с. 7. Катаев М. Д. Процессно-ориентированный подход к управлению предприятием / М. Д. Катаев, А. П. Емельяненко // ТУСР. – 2008. – № 6. – С. 18–23. 8. Берккер Й. Менеджмент процессов / Й. Берккер, П. Вилков. – М. : Эксмо. – 2008. – 384 с. 9. Ваганов А. Процессно-ориентированный подход [Электронный ресурс] / А. Ваганов. – Режим доступа : <http://www.kpilib.ru>.

## ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЮВЕЛІРНОЇ ГАЛУЗІ ШЛЯХОМ ЗАЛУЧЕННЯ КОНСАЛТИНГОВИХ ФІРМ

*Анотація. Розглянуто теоретичні основи щодо підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств ювелірної галузі шляхом залучення консалтингових організацій. Проаналізовано основні методи та інструменти, які використовують консультанти у своїй діяльності.*

*Аннотация. Рассмотрены теоретические основы относительно повышения уровня конкурентоспособности отечественных предприятий ювелирной отрасли путем привлечения консалтинговых организаций. Проанализированы основные методы и инструменты, которые используют консультанты в своей деятельности.*

*Annotation. The article considers the theoretical foundations concerning the increase of competitiveness level of domestic jewelry enterprises by means of attracting consulting organizations. The main methods and tools that are used by consultants in their work were analyzed.*

*Ключові слова: конкурентоспроможність, консалтинг, стратегія, управління технічне завдання, технічна пропозиція.*

Проблема розвитку вітчизняних підприємств ювелірної галузі набуває все більшої актуальності. За останній час відбулися докорінні зміни виробничих відносин у економічній та соціальній сферах, що, у свою чергу, змушує сучасні підприємства швидко адаптуватися та реагувати на зміни, застосовуючи при цьому свої конкурентні переваги.

Ювелірний ринок сьогодні знаходиться у фазі активного зростання, і багато компаній, вітчизняних та зарубіжних, шукають можливості завоювання якомога більшої частки ринку та підвищення рівня своєї конкурентоспроможності. Темпи зростання конкуренції помітно випереджають темпи зростання самого ринку. Але порівняно з рештою промислових підприємств, таких, як харчові, з одягу та взуття, з нерухомості, ювелірна галузь значно відстає у своєму розвитку [1]. Якщо на цих ринках менеджмент у торгівлі випереджає в розвитку виробництво, то на ювелірному ринку рівень менеджменту значно поступається.

Використання консультаційних послуг, тобто знань спеціалістів для аналізу системи управління підприємством із метою створення на ньому умов ефективного розвитку бізнесу та конкурентної стратегії, може вивести підприємства ювелірної галузі на новий рівень.

Дослідженнями та методологічними розробками щодо консалтингу займаються як зарубіжні автори та вчені, такі, як: М. Армстронг, Е. Едершайм, Ф. Уїкхем, Е. Шейн та ін. [2 – 5], так і вітчизняні: І. Гончарова, М. Гончаров, П. Кобзев, Н. Моїсеєва, С. Шифрін та ін. [6 – 10]. Ними були визначені основні методи, принципи та інструменти здійснення консалтингового процесу, однак питання щодо внеску консалтингу в підвищення конкурентоспроможності підприємств розглянуто не було.

Метою статті є формування рекомендацій щодо підвищення конкурентоспроможності підприємств ювелірної галузі шляхом залучення консалтингових фірм.

Консалтинг – це професійна допомога з боку фахівців з управління керівникам й управлінському персоналу різних організацій (клієнту) у вирішенні проблем та функціонуванні їх розвитку, що здійснюється у формі порад, рекомендацій і спільно вироблених із клієнтом рішень [10]. Якщо детально проаналізувати цей термін, то стає зрозумілим, що консалтинг є одним із напрямів використання технологій знань для аналізу та ефективного управління підприємством. Знання, вміння та навички консультантів є основою для надання консультаційних послуг керівництву сторонніх підприємств, а також для розробки та реалізації проектів, утримання та розвитку їх конкурентоспроможності.

Науково обґрунтований підхід до проблем формування, оцінки та реалізації конкурентної стратегії для підвищення рівня конкурентоспроможності в цілому повинен стати ключовим методичним питанням на підприємствах ювелірної галузі.

Через високий рівень конкуренції на ринку важливу роль для підприємства відіграє правильний вибір конкурентної стратегії, завдяки якій можна буде реалізувати наявні конкурентні переваги, тим самим досягти високого рівня конкурентоспроможності своєї продукції. Залучення консалтингових фірм для формування якісної конкурентної стратегії на ювелірних підприємствах стане новим етапом розвитку вітчизняної галузі ювелірної торгівлі.



Провівши дослідження на Харківському ювелірному заводі, автором були визначені такі основні проблеми: низький рівень конкурентоспроможності заводу; висока собівартість виробів; застарілий дизайн ювелірних виробів; втрата значної частки споживачів продукції за останні роки.

З метою покращення діяльності ПрАТ "ХЮЗ" консалтинговою фірмою були розроблені рекомендації щодо підвищення рівня конкурентоспроможності заводу.

Технічна пропозиція консалтингової фірми містить такі етапи вирішення проблем: формування у наступні 2 роки довгострокового і взаємовигідного співробітництва з клієнтами та партнерами, пропонуючи їм чесне та відкрите ведення бізнесу; впровадження у плановому році системи 3D-моделювання виробів для зниження трудомісткості праці, а також поліпшення візуалізації виробів; реорганізація організаційної структури управління заводу шляхом створення відділу стратегічного планування; забезпечення високого рівня взаємодії між створеними відділами та системної досконалості при прийнятті рішень (таблиця).

Таблиця

**Процедура розробки рекомендацій щодо взаємодії між відділами заводу та консалтинговою фірмою (КФ)**

№	Виконавці Операції	КФ	Відділ по роботі з клієнтами	Відділ стратегічного планування	Відділ творчих розробок
			Директор відділу	Директор відділу	Директор відділу
1	Отримання завдання від консалтингової фірми (виготовлення ювелірного виробу)	*	→ +		
2	Постановка завдання відділу стратегічного планування		↓ *	→ +	
3	Постановка завдання відділу творчих розробок			↓ *	→ +
4	Підготовка пропозиції щодо дизайну виробу, терміну та оплати				↓ *
5	Погодження пропозиції всередині заводу		+ ←	+ ←	+ ←
6	Погодження пропозиції з консалтинговою фірмою	+ ←	+ ←		
7	Затвердження клієнтом пропозиції	↓ ^	→ ^		
8	Постановка завдання відділу стратегічного планування щодо розробки стратегії бренда майбутніх виробів		↓ *	→ +	
9	Розробка стратегії			↓ *	
10	Погодження стратегії з директором підприємства	+ ←	+ ←	+ ←	
11	Постановка завдання відділу творчих розробок щодо дизайну, упаковки виробу, реклами	↓ ^	→ *	→ +	→ +
12	Розробка дизайну, упаковки, рекламної політики				↓ *
13	Узгодження розроблених матеріалів усередині підприємства		+ ←	+ ←	↓ *
14	Затвердження результатів клієнтською організацією	↓ ^	→ ^		
15	Замовлення виконане	↓ ^			

Умовні позначення: \* – підготовка документа; + – узгодження документа; ^ – затвердження документа.





Для якісного запровадження запропонованого відділу необхідно провести навчальне консультування для робітників відділу у вигляді імітаційної гри. Консультанти, у свою чергу, займають позицію зі сторони споживачів продукції заводу, які роблять замовлення на виготовлення ювелірного виробу, та контролюють процес взаємодії відділів.

Запропонована реорганізація організаційної структури заводу має на меті створення відділу, який буде складатися зі спеціалістів, а саме: арт-директора, дизайнера з аналізу та розробки заходів щодо підвищення рівня конкурентоспроможності продукції за рахунок зміни зовнішнього дизайну ювелірних виробів та всього підприємства в цілому, а також спеціаліста стратегічного планування, діяльність якого буде спрямована на забезпечення якісного стратегічного планування.

У таблиці відображений процес взаємодії робітників заводу та запропонованого відділу ПрАТ "ХЮЗ" щодо реалізації проекту створення ювелірного виробу.

Операції щодо взаємодії між відділами заводу і консалтинговою фірмою є прикладом відображення вирішення питання відносно розробки нового виду ювелірного виробу. У подальшому на основі побудованої схеми можливо встановлювати нормативи часу на виконання тієї чи іншої операції, що дозволить визначити найбільш оптимальне значення часу на виконання подібних замовлень щодо виготовлення ювелірних виробів. Удосконалення механізму розвитку підприємства шляхом запропонованих заходів через залучення консультантів дозволить не тільки покращити рівень контролю та оперативності прийняття рішень вищого керівництва, але й швидко досягти високого рівня конкурентоспроможності.

У результаті аналізу діяльності вітчизняних ювелірних підприємств та рівня їх конкурентоспроможності була запропонована технічна пропозиція щодо покращення діяльності ПрАТ "ХЮЗ", а також аргументовано, що альтернативою самостійному управлінню щодо підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств є залучення спеціалізованих сторонніх консалтингових організацій. З метою визначення ефективності співпраці менеджменту заводу з консультантами була запропонована процедура взаємодії між відділами заводу і консалтинговою фірмою.

Напрямом подальшого дослідження є обґрунтування шляхів удосконалення управління розвитком персоналу на засадах консалтингу в ювелірній галузі.

*Наук. керівн. Гонтарева І. В.*

---

**Література:** 1. Кому принадлежат рынки. Украинская ювелирная промышленность [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://4vlada.net/politika-i-biznes/komu-prinadlezhat-rynki-ukrainskaya-yuvelirnaya-promyshlennost>.  
2. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами / М. Армстронг ; пер. с англ. – 8-е изд. – СПб. : Питер, 2004 – 317 с. 3. Эдершайм Э. Марвин Бауэр, основатель McKinsey and Company. Стратегия, лидерство, создание управленческого консалтинга / Э. Эдершайм. – М. : Альпина Паблишер, 2006. – 321 с.  
4. Уикхэм Ф. Консалтинг в управлении проектами / Ф. Уикхэм ; пер. 2-го англ. изд. – М. : Дело и Сервис, 2006. – 368 с. 5. Шейн Э. Процесс консалтинга. Построение взаимовыгодных отношений "клиент-консультант" / Э. Шейн. – СПб. : Питер, 2008. – 380 с. 6. Гонтарева І. В. Управління консалтинговою діяльністю : конспект лекцій / І. В. Гонтарева. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2010. – 136 с. 7. Гончаров М. І. Консалтинг в антикризисном управленні / М. І. Гончаров, Г. А. Лемзяков. – М. : Экономика, 2005. – 245 с. 8. Кобзев П. М. Стратегическое управление предприятием : конспект лекций / П. М. Кобзев. – 2-е изд., перер. и доп. – Х. : Изд. ХНЭУ, 2007. – 220 с. 9. Брендинг в управленні маркетингової активністю / Н. К. Моисеева, М. Ю. Рюмин, М. В. Слушаенко та ін. ; под ред. проф. Н. К. Моисеевой. – М. : Омега-Л., 2003. – 410 с. 10. Вебер А. В. Knowledge – технологии в консалтинге и управлении предприятием / А. В. Вебер, А. Д. Данилов, С. И. Шифрин. – СПб. : Наука и техника, 2003. – 176 с.

УДК 657.3:334.7.012.63/.64

---

**Базарова Х. В.**

Магістр 1 року навчання  
факультету економіки і права ХНЕУ

## **ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМИ БЮДЖЕТУВАННЯ НА МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

*Анотація. Розглянуто сутність поняття бюджетування. Визначено складові функціонування малих та середніх підприємств. Виділено особливості використання системи бюджетування на досліджуваних підприємствах.*

---

© Базарова Х. В., 2013

105

"Управління розвитком", №13(153)2013



*Аннотация. Рассмотрена сущность понятия бюджетирования. Определены составляющие функционирования малых и средних предприятий. Выделены особенности использования системы бюджетирования на исследуемых предприятиях.*

*Annotation. The essence of the concept of budgeting is examined. The components of small and medium-sized enterprises are determined. The characteristic features of the system of budgeting at these enterprises are identified.*

*Ключові слова: бюджетування, бюджет, малі підприємства, середні підприємства, система, процес, баланс, фінансові результати, звіт про рух грошових коштів.*

У сучасних умовах функціонування головною метою діяльності малих та середніх підприємств є забезпечення їх прибутковості, підвищення ефективності, створення конкурентних переваг відносно інших підприємств. Це можливо забезпечити, використовуючи налагоджену та ефективну систему управління підприємством за рахунок упровадження системи бюджетування.

Поняття бюджетування як економічна категорія досліджувалось у вітчизняній та зарубіжній економічній літературі. Це питання висвітлено у працях Андрієнко В. М., Бланка І. А., Дафта Р. Л., М. Майера, Д. Міддлтона, Квасницької Р. С., Бочарова В. В., Карпова Т. П. та ін. [1 – 3]. У роботах зазначених авторів відображені погляди на сутність бюджетування та бюджетів, запропоновані різні підходи до класифікації бюджетів підприємства та визначені позитивні та негативні результати впровадження бюджетування на підприємствах. Проте, незважаючи на значні досягнення в теорії та практиці бюджетування, є ряд питань щодо його використання як інструменту фінансового планування на малих та середніх підприємствах, які потребують подальшого обґрунтування з урахуванням специфіки діяльності таких підприємств.

Метою даного дослідження є теоретичне узагальнення поняття "бюджетування" та визначення особливостей використання системи бюджетування на малих та середніх підприємствах у сучасних умовах господарювання.

У результаті вивчення літературних джерел було виявлено, що єдиної думки щодо трактування поняття "бюджетування" не існує. Різні зарубіжні та вітчизняні вчені дають визначення цьому поняттю по-різному. Різні підходи щодо визначення поняття "бюджетування" наведені в табл. 1.

Таблиця 1

#### Підходи щодо визначення поняття "бюджетування"

Автор	Визначення поняття "бюджетування"	Характеристика
Джай К. Шим, Дайм Г. Сігел [1]	Коллективный процесс, який дає змогу погодити діяльність підрозділів на підприємстві та підпорядкувати її загальній стратегічній меті	Автори визначають взаємозалежність та інтеграцію бюджетів на різних рівнях управління та їх зведення у головний бюджет підприємства
Бочаров В. В. [2]	Технологія планування, обліку, контролю й аналізу фінансових, інформаційних і матеріальних потоків, а також отриманих результатів	Автор визначає основні складові системи бюджетування та не зосереджує увагу на сферах діяльності, які охоплюють цей процес на підприємстві
Карпов Т. П. [3]	Метод управління діяльністю підприємства та його підрозділами	Автор не концентрує увагу на управлінні ресурсами підприємства і здійсненні контролю за його діяльністю
Мельник О. Г. [1]	Управлінська технологія, яка передбачає формування бюджетів для забезпечення оптимальної структури та співвідношення доходів і витрат, надходжень і видатків організації для досягнення встановлених цілей із урахуванням впливу середовища	Автор дає найбільш обґрунтоване визначення поняттю бюджетування та формулює його основне призначення на підприємстві з урахуванням впливу зовнішнього середовища
Стоянова Є. С. [4]	Кількісне втілення плану, що характеризує доходи та витрати, і капітал, який необхідно повернути для досягнення мети	Автор визначає основну характеристику бюджету на підприємстві та не концентрує увагу на його функціях та призначенні

Розглянувши основні визначення поняття "бюджетування", можна зробити висновок про те, що загалом бюджетування визначається як процес складання бюджетів підприємства, у результаті якого відбувається інтеграція планування, обліку, аналізу та управління діяльністю підприємств із метою забезпечення найоптимальніших фінансових результатів діяльності, а також контролю за його виробничою та фінансово-господарською діяльністю [5].

Відповідно до об'єкта дослідження, до малих підприємств, згідно з Господарським кодексом України, відносять підприємства, в яких середньооблікова чисельність робітників за звітний період не перевищує 50 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції, робіт та послуг за цей пері-

од не перевищує 10 мільйонів євро. Середніми підприємствами визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність робітників за звітний період складає від 50 до 250 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції, робіт та послуг знаходиться у діапазоні від 10 до 50 мільйонів євро [6].

Бюджетування на малих та середніх підприємствах знаходиться на стадії становлення, тому його впровадження на підприємстві вирішує питання підвищення ефективності діяльності, оптимізації його бізнес-процесів, забезпечення конкурентних переваг підприємства та ін.

Необхідність упровадження процесу бюджетування на малих та середніх підприємствах обумовлено такими факторами:

- виявлення внутрішніх резервів зниження витрат;
- обґрунтування оптимального їх розміру;
- оптимізація податкової політики підприємства;
- інші завдання, пов'язані з удосконалюванням системи управління підприємством [7].

При впровадженні системи бюджетування на малих та середніх підприємствах необхідно враховувати їх особливості функціонування, що подані в табл. 2 [7]. При цьому в ній також відображені можливості та загрози впливу цих особливостей на систему бюджетування на підприємстві.

Таблиця 2

**Особливості малих та середніх підприємств та їх вплив на систему бюджетування**

Особливості малих та середніх підприємств	Складові системи бюджетування	
	можливості	загрози
Фінансові потоки і майно розподілені між невеликим колом осіб	Простота системи бюджетування та легкість у координації роботи підприємства в цілому	Підготовка консолідованої звітності є проблематичною, оскільки облікову політику у всіх господарчих суб'єктах уніфікувати складно
Необхідність управлінського обліку знаходиться на стадії становлення	Дає змогу вчитися на досвіді складання бюджетів на тих підприємствах, які вже використовують систему бюджетування	Бюджетування є дорогим процесом, який не може бути впроваджений на будь-якому підприємстві
Реалізація великих проектів істотно змінює розклад сил усередині підприємства	Бюджетування дає змогу вдосконалити та скоординувати процес розподілу ресурсів при реалізації проектів	Залежність системи бюджетування від реалізації великих проектів
Бізнес у багатьох випадках має декілька напрямів	Спричиняє розвиток процесів комунікації між різними напрямками бізнесу	Вартість системи бюджетування залежить не від масштабу діяльності, а від складності взаємозв'язків між частинами бізнесу

Таким чином, за результатами дослідження можна зробити висновок, що система бюджетування є актуальною, ефективною та доцільною для впровадження та використання на малих та середніх підприємствах. Вона є надзвичайно гнучкою, що дозволяє досягати кількох цілей у розвитку підприємства одночасно у випадку правильної постановки завдань перед процесом бюджетування. Упровадження та застосування системи бюджетування на малих та середніх підприємствах підвищує якість управління та дозволяє оптимально використовувати можливості й перспективи, що відкриваються в зовнішньому середовищі, а також забезпечує ефективне використання внутрішніх ресурсів. Перспективою подальшого дослідження є розробка послідовності реалізації технології бюджетування на малих та середніх підприємствах з урахуванням особливостей їх діяльності.

*Наук. керівн. Усенко Н. М.*

**Література:** 1. Квасницька Р. С. Бюджетування на підприємстві: суть та основні передумови ефективного застосування [Електронний ресурс] / Р. С. Квасницька. – Режим доступу : [http:// www.nbuv.gov.ua/](http://www.nbuv.gov.ua/). 2. Бочаров В. В. Технологія впровадження бюджетування на вітчизняних підприємствах [Електронний ресурс] / В. В. Бочаров. – Режим доступу : [http:// www.nbuv.gov.ua/](http://www.nbuv.gov.ua/). 3. Карпов Т. П. Роль бюджетування як елементу фінансового планування на підприємстві [Електронний ресурс] / Т. П. Карпов. – Режим доступу : [http:// www.nbuv.gov.ua/](http://www.nbuv.gov.ua/). 4. Финансовый менеджмент : учебник [для студ. ВУЗов] / Е. С. Стоянова и др. – М. : Изд. "Перспектива", 2005. – 537 с. 5. Куцик В. І. Розробка та впровадження системи бюджетування на підприємстві [Електронний ресурс] / В. І. Куцик. – Режим доступу : [http:// www.nbuv.gov.ua/](http://www.nbuv.gov.ua/). 6. Господарський кодекс України. – Х. : ООО "Одиссей", 2013. – 256 с. 7. Антоненко О. О. Бюджетування діяльності малих підприємств [Електронний ресурс] / О. О. Антоненко. – Режим доступу : [http:// www.nbuv.gov.ua/](http://www.nbuv.gov.ua/).



Студент 4 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ

## **ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА**

*Анотація. Подано визначення конкурентної стратегії підприємства, розглянуто етапи формування, її реалізації та контролю за впровадженням розробленої конкурентної стратегії, а також запропоновано схему розробки конкурентної стратегії підприємства.*

*Анотация. Дано определение конкурентной стратегии предприятия, рассмотрены этапы формирования, реализации и контроля за внедрением разработанной конкурентной стратегии, а также предложена схема разработки конкурентной стратегии предприятия.*

*Annotation This article provides a definition of competitive strategy, the stages of forming a competitive strategy, implementation, and monitoring the implementation of the developed competitive strategy. The scheme of developing the competitive strategy of an enterprise has been offered.*

*Ключові слова: конкурентна стратегія, підприємство, ефективність конкурентної стратегії, методика формування конкурентної стратегії.*

Одним із найбільш актуальних завдань сучасного розвитку економіки України є створення умов ефективного та динамічного переходу до ринкових відносин. Аналіз діяльності вітчизняних промислових підприємств показав, що стратегічне управління у промисловому комплексі України на сьогоднішній день переживає стадію зародження. Щоб досягти поставлених цілей, підприємство повинно максимально використати внутрішні ресурси, дослідити оточуюче середовище, спрогнозувати його розвиток і потреби, задіявши при цьому всі інструментарії стратегічного маркетингу [1]. Але для цього необхідно, перш за все, чітко окреслити план дій кожного суб'єкта господарської діяльності у висококонкурентному ринковому середовищі, тобто стратегію, основна мета якої полягає у формуванні характеру поведінки підприємства відносно конкурентів. Цим обумовлюється потреба розробки конкурентної стратегії для ефективної діяльності та отримання конкурентних переваг підприємству.

Процес розробки конкурентної стратегії підприємства досліджувала значна кількість всесвітньо відомих вчених, зокрема: А. Чендлер, М. Мескон, І. Ансофф, Г. Мінцберг, М. Портер, П. Друкер та багато інших [1]. Слід відмітити вітчизняних науковців, що зробили вагомий внесок у дослідження процесу стратегічного управління як ключової сфери управлінської науки, таких, як: О. Сумець, В. Немцов, А. Міщенко, Л. Довгань, О. Березін та ін. [2]. Однак залишається невирішеним питання управління трудовим потенціалом у ході реалізації стратегічного управління підприємством.

Метою даної статті є розробка схеми основних етапів формування конкурентної стратегії підприємства на основі узагальнених існуючих підходів у науковій літературі.

Розробляючи на початковому етапі діяльності конкурентну стратегію, фірма прагне знайти і втілити спосіб вигідно й довготривало конкурувати в своїй галузі. Універсальної конкурентної стратегії не існує. Тільки стратегія, узгоджена з умовами конкурентної галузі промисловості, навичками і капіталом, якими володіє конкретне підприємство, може принести успіх. Будь-яка фірма, яка починає свою діяльність або яка вже діє, на початку нового проекту зобов'язана чітко уявити потребу у фінансових, матеріальних, трудових та інтелектуальних ресурсах, джерела їх отримання, а також вміти точно виконувати розрахунки ефективності використання ресурсів, що є в наявності, в процесі діяльності фірми. Одним із головних напрямів стратегічного планування є конкурентна стратегія фірми, яка формує конкурентні переваги та передбачає перспективу ефективного функціонування й розвитку підприємства. Конкурентні переваги є концентрованим проявом переваги над конкурентами в економічній, технічній, організаційній та інших сферах діяльності підприємства, яке можна виміряти економічними показниками [3]. Конкурентна стратегія становить модель поведінки підприємства, яка має на меті досягнення конкурентних переваг на ринку за наявних ресурсів та з урахуванням умов як внутрішнього, так і зовнішнього середовища функціонування. Конкурентна стратегія складається з набору процедурних кроків, яких варто неухильно дотримуватися при її розробці та реалізації. Особливо розробникам варто зосередитися на уніфікованому алгоритмі формування стратегії, але не слід забувати і про специфіку галузі, у якій діятиме підприємство [3].

Існують безліч підходів щодо формування конкурентної стратегії, зокрема І. Ансофф у роботі [1] пропонує такий алгоритм: аналіз перспектив підприємства, аналіз позиції в конкурентній боротьбі

і вибір стратегії. У свою чергу, Ф. Котлер у роботі [4] спробував виділити й побудувати більш ширшу модель процесу розробки стратегії. Він пропонує такі етапи: формування й декларування програми фірми, постановка завдань і визначення мети фірми, розробка планів розвитку господарського портфеля, реалізація стратегії зростання.

На підставі аналізу наукових розробок вчених [1 – 5] автором пропонується така послідовність основних етапів формування конкурентної стратегії (КС) на підприємстві (рисунок).

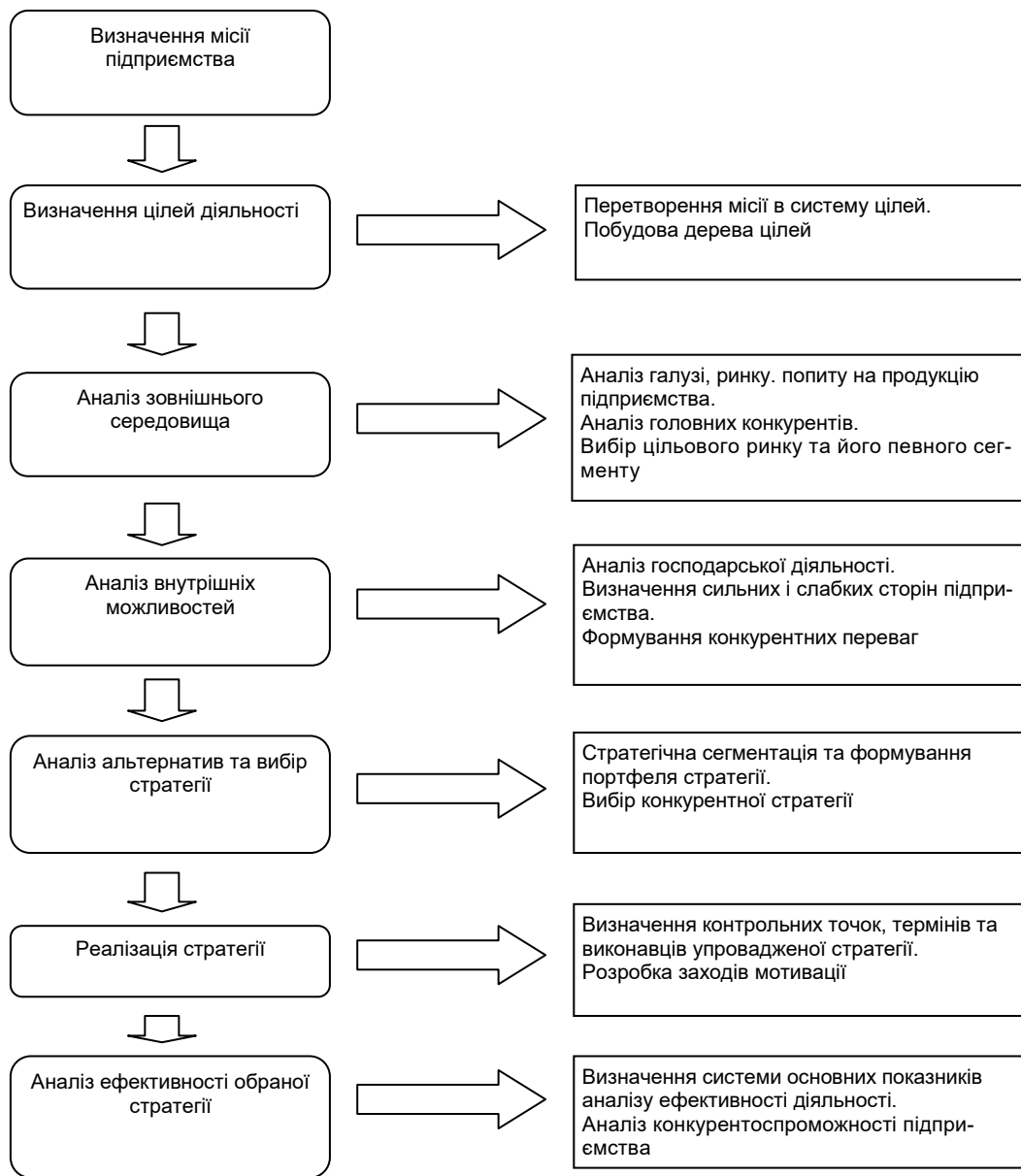


Рис. Схеми основних етапів формування КС підприємства

Розроблена схема відображає як основні етапи формування КС, так і основні дії, які є необхідними при розробці конкурентної стратегії.

Слід розглянути послідовно кожен із етапів та надати їх характеристику.

І етап – визначення місії. По-перше, місія підприємства є статичним об'єктом на найближчі 5 років, а тому процес створення місії підприємства має бути добре організованим і спланованим; по-друге, місія підприємства – це продовження стратегічної роботи на підприємстві, вона може коригуватися в процесі стратегічного аналізу. Місія підприємства повинна відображати: завдання підприємства з погляду її основних послуг або виробів, її основних ринків і основних технологій; зовнішнє середовище навколо фірми; культуру організації: якого типу робочий клімат існує всередині фірми, якого типу людей притягує цей клімат. Крім зазначеного, місія має охоплювати бачення то-



го, яким підприємство хоче стати, чітко уявлення про те, що підприємство намагається запропонувати своїм покупцям, і заявляти про намір підприємства обслуговувати певний сегмент ринку.

II етап – визначення цілей. Встановлення цілей в узагальненому вигляді передбачає проходження чотирьох обов'язкових етапів: виявлення та аналіз тенденцій, що можна спостерігати в оточенні, встановлення загальної мети організації, побудова ієрархії цілей, встановлення індивідуальних цілей та завдань як інструменту забезпечення їхнього виконання. Цілі повинні бути чітко сформульовані та кількісно вимірювані. Наприклад, мають бути фінансові цілі, які можна встановити, визначити, оцінити, задокументувати. Це: частка ринку, обсяг продажу за продуктами і послугами, рівень рентабельності, прибуток.

III етап – аналіз внутрішніх можливостей підприємства. Цей етап включає в себе виявлення внутрішніх змін підприємства, які можуть розглядатися як його сильні сторони, оцінку їх важливості та можливості стати основою конкурентних переваг. Аналіз включає в себе дослідження двох областей організації: макросередовища – порівняння ресурсів фірми й ефективності їх використання з іншими організаціями галузі (регіону) для вибору оптимального конкурентного розвитку; мікросередовища – дослідження внутрішнього середовища тільки у конкретній стратегічній зоні господарювання: дослідження ресурсів підприємства в даній СЗГ; оцінка ефективності виробничо-збутової діяльності організації; визначення стратегічного конкурентного потенціалу по кожній СЗГ і по підприємству в цілому.

IV етап – аналіз зовнішнього середовища. Необхідно проводити моніторинг зовнішнього середовища, тобто комплекс взаємопов'язаних централізованих заходів, спрямованих на постійний контроль стану факторів оточення підприємства та розробку способів адаптації до їх змін. При цьому найбільшу увагу слід приділяти аналізу зовнішнього оточення підприємства, спрямованому на визначення таких ситуативних характеристик: взаємопов'язаність факторів зовнішнього оточення; складність зовнішнього середовища; динамічність зовнішнього середовища; невизначеність зовнішнього середовища.

V етап – аналіз альтернатив та вибір стратегії. Після двох попередніх стадій сформована інформація про внутрішні можливості та ресурси підприємства, а також про дію факторів зовнішнього середовища, їх силу, масштабність і значущість. Ці дані є передумовою проведення оцінки та вибору стратегічних зон господарювання. Найбільш зручним інструментом для цієї роботи є SWOT-аналіз. Такий аналіз необхідно проводити для того, щоб, виявляючи та ліквідуючи наявні слабкі місця, нарощувати потужність та уникати можливих загроз. Далі треба визначитись із конкурентною стратегією, яка встановлюється з урахуванням численних факторів – галузі господарювання, характеру цілей, внутрішньої структури тощо.

VI етап – реалізація стратегії. Вона здійснюється у напрямках: 1) використання адміністративних важелів; 2) за допомогою економічних важелів, шляхом формування бюджету, застосування системи показників та управління за цілями. Важливо, щоб всі стратегічні рішення були доведені до конкретних виконавців у вигляді затверджених планів, наказів, розпоряджень і інших організаційних документів.

VII етап – аналіз ефективності обраної стратегії. Ефективність стратегії становить комплексну оцінку кінцевих результатів використання основних і оборотних фондів, трудових і фінансових ресурсів та нематеріальних активів. Система показників для аналізу ефективності конкурентної стратегії підприємства повинна: відображати витрати всіх видів ресурсів, що споживаються на підприємстві, створювати передумови для виявлення резервів підвищення ефективності виробництва, стимулювати використання всіх резервів, наявних на підприємстві, забезпечувати інформацією стосовно ефективності виробництва, виконувати критеріальну функцію.

Таким чином, незважаючи на особливості процесу формування конкурентної стратегії підприємства, більшість підходів об'єднує спільна мета – підвищення ефективності діяльності суб'єкта господарювання відносно конкурентів. Розробка ефективної конкурентної стратегії є складним і багатогранним процесом, необхідною передумовою досягнення стійкого функціонування підприємства, і має безперечну практичну цінність. Реалізація конкурентної стратегії з урахуванням ситуації на ринку та своєчасним аналізом та реагуванням на відхилення від цільових орієнтирів та реакції на зовнішні й внутрішні зміни дозволить підприємству сформувати та зміцнити свої конкурентні переваги й становище на ринку.

*Наук. керівн. Кулешова Н. В.*

**Література:** 1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб. : Питер, 2003. – 416 с. 2. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства : монографія / [Ю. Б. Иванов, О. М. Тищенко, Г. В. Назарова ін.]. – Х. : ІНЖЕК, 2006. – 382 с. 3. Барабась Д. О. Конкурентні стратегії підприємства / Д. О. Барабась // Стратегія економічного розвитку України : наук зб. – Вип. 2–3. – С. 201–208. 4. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс / Ф. Котлер ; пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2006. – 464 с. 5. Койн К. Как упорядочить процесс разработки стратегии / К. Койн // Менеджмент и менеджер. – 2007. – № 11. – С. 4–13.

Студент 4 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ У СФЕРІ АВТОМОБІЛЬНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

*Анотація. Розглянуто суть та особливості конкурентоспроможності підприємств у сфері автомобільних перевезень. Охарактеризовано сучасний стан ринку транспортних послуг. Подано аналіз деяких інструментів підвищення конкурентоспроможності підприємств у сфері автомобільних перевезень.*

*Аннотация. Рассмотрены суть и особенности конкурентоспособности предприятий в сфере автомобильных перевозок. Охарактеризовано современное состояние рынка транспортных услуг. Представлен анализ некоторых инструментов повышения конкурентоспособности предприятий в сфере автомобильных перевозок.*

*Annotation. The essence and characteristic features of competitiveness of transport enterprises in the field of motor transportation are considered. The current state of the market of transport services is characterized. The analysis of some instruments of increasing the competitiveness of transport enterprises in the field of motor transportation is presented.*

*Ключові слова: конкурентоспроможність, транспорт, підприємства, автомобільні перевезення, ринок, методика, аналіз, управління.*

Економічна ситуація останніх років суттєво вплинула на посилення конкурентної боротьби на ринку транспортних послуг як між різними видами транспорту (автомобільний, залізничний, авіаційний тощо), так і між самими автотранспортними підприємствами. На сьогоднішній день, на жаль, належне забезпечення конкурентоспроможності не отримує відповідного відображення і розвитку в управлінні діяльністю підприємств у сфері перевезень, хоча досить суттєві втрати від конкуренції несуть, переважно усі ці підприємства (далі АТП) в Україні. Однією з причин такої ситуації є те, що загальні методичні підходи щодо забезпечення конкурентоспроможності, що пропонуються у всіх галузях, не завжди можуть бути застосовані для АТП. Це зумовлено специфікою діяльності цих підприємств і тому потребує визначення основних особливостей конкурентоспроможності саме АТП в Україні [1].

Особливості функціонування підприємств у сфері автомобільних перевезень відображені в працях вітчизняних та зарубіжних вчених таких, як: Бідняк М. Н., Чухрай Н. Л., Крикавський Є. В., Малеева А. В., Нагорний Є. В., Кулаков В. О., Шинкаренко В. Г., Яценко Л. А., Миротин Л. Б., Вельможин А. В. та багато інших. Проаналізовані методи і методики визначення та оцінки конкурентоспроможності підприємств показали, що в літературних джерелах недостатня увага приділена розгляду питань щодо управління конкурентоспроможністю підприємств з урахуванням конкретних ринкових умов.

Метою даної статті є аналіз особливостей управління конкурентоспроможності підприємств у сфері автомобільних перевезень.

Необхідно зазначити, що недостатній розвиток законодавчої бази і низький інвестиційний потенціал автотранспортного комплексу призводять до збільшення ступеня зношення технічних засобів та погіршення їх структури. Крім того, має місце неналежна безпека руху, зростає негативний вплив діяльності транспорту на навколишнє природне середовище та здоров'я людини. Все це за умов більш жорсткої конкуренції призводить до поступового витіснення українських перевізників з міжнародних ринків автотранспортних послуг, знижує якість обслуговування вітчизняних підприємств і населення та створює загрозу економіці країни в цілому [2].

В умовах ринкової економіки досягнення оптимального рівня конкурентоспроможності підприємств транспортної сфери є засобом отримання максимального прибутку.

Отже, перед суб'єктами господарювання у сфері автомобільних перевезень постає завдання: визначати, оцінювати та управляти їх конкурентоспроможністю. Управління конкурентоспроможністю підприємства базується на визначенні та оцінці рівня конкурентоспроможності підприємства. При визначенні конкурентоспроможності необхідно враховувати всі аспекти діяльності підприємств.



Одним з основних інструментів для вирішення стратегічних завдань підвищення конкурентоспроможності може слугувати комплексний підхід до розробки стратегії конкурентоспроможності транспортних підприємств. Але не кожне підприємство має кошти на впровадження стратегії підвищення конкурентоспроможності, тому необхідно відокремлювати блок вибору джерела інвестицій [3].

На думку автора, інвестиціями для придбання підприємством автопарку можуть бути власні або позикові кошти. Джерелом отримання позикових коштів є кредит і лізинг. При цьому необхідний пошук кредитодавця або лізингодавця. Але практика показує, що вигідніше брати автопарк за договором лізингу, оскільки вартість автотранспорту за кредитом значно більша, ніж за лізингом. Набуваючи майно в лізинг, АТП може істотно заощадити на страховках і послугах, обов'язкових при банківських позиках.

Оцінка та аналіз сучасного стану ринку автомобільних перевезень показали, що у даний період питання забезпечення конкурентоспроможності українських підприємств автотранспортної сфери є особливо важливими та складними [3]. Необхідно зазначити, що впровадження сучасних вимог до автотранспорту неможливе без наявності кваліфікованого персоналу, спроможного побудувати процес управління діяльністю такого підприємства на належному рівні. Науково-технічний розвиток має дуже високі темпи зростання, тому необхідно постійно вдосконалювати освітній рівень працівників всіх рівнів, що зайняті в транспортному комплексі.

До основних особливостей, за якими необхідно досліджувати конкурентоспроможність підприємств в сфері автомобільних перевезень можуть бути віднесені: термін існування на ринку, предмет перевезень, основний вантаж, перелік видів діяльності, диверсифіковані види діяльності, географічна ознака, відстань перевезень, вагомість маршруту. До основних стримуючих факторів покращення задоволення зростаючого за обсягами та якістю попиту на транспортні послуги відносять слабке оновлення рухомого складу автотранспорту, неінтенсивне удосконалення транспортних технологій та недостатній їх зв'язок з виробничими, торговельними і складськими технологіями; занадто низький рівень інформатизації транспортного процесу та інформаційної взаємодії транспорту з іншими галузями економіки; недостатні обсяги інвестиційних коштів у розвиток автотранспортної галузі та низький освітній рівень працівників усіх рівнів [4].

Отже, всі ці проблеми дуже впливають на конкурентоспроможність підприємств транспортної галузі і необхідно впроваджувати заходи, що спрямовані на вирішення вищезазначених проблем та на посилення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Ці заходи стосуються як технічної сторони проблеми, так і економічної.

З технічної сторони можна розглянути проблему вибору палива для автотранспорту. Автомобілі використовують газ, бензин або дизельне паливо. Для великовантажних автомобілів, які частіше використовують АТП слід вибирати газ або дизельне паливо. Це вигідніше як з економічного боку, оскільки дешевше, так і з технічної, оскільки ці види палива сприяють більшому строку експлуатації.

З економічної сторони це може бути раціональне управління витратами, що є також одним із значних факторів успішного функціонування підприємства. У цілому досягнутий рівень конкурентоспроможності АТП характеризує його пристосованість до конкретних умов ринкового середовища. Він реалізується у здатності підприємства утримуватись у певному сегменті ринку транспортних послуг. Тому перед підприємством виникає завдання не тільки вижити у кризові періоди, а й забезпечити можливість розвитку у післякризові та періоди відродження економіки.

Якщо таке підприємство є лідером на ринку або попит на ринку перевищує загальний обсяг пропозицій усіх конкурентів, що мають більш високу конкурентоспроможність, ніж АТП, перед підприємством постає завдання зміцнювати чи ні, отримані конкурентні переваги. При позитивному вирішенні цього питання, необхідно визначити, у якому періоді планується реалізувати заходи щодо зміцнення конкурентних переваг: короткостроковому чи довгостроковому, оскільки кожне підприємство в різних управлінських ситуаціях ставить різні завдання щодо управління конкурентоспроможністю [5].

Таким чином, якщо у підприємства недостатній рівень конкурентоспроможності, то необхідно провести визначення, оцінку та аналіз критеріїв, на основі яких дане підприємство програє конкурентну боротьбу іншим перевізникам. З цього визначається необхідний рівень конкурентоспроможності, який планує досягти дане АТП, щоб забезпечити потрібні позиції на ринку.

Проаналізовані питання щодо управління конкурентоспроможністю підприємств у сфері автомобільних перевезень дозволяють приймати та реалізовувати оптимальні управлінські рішення щодо підвищення та забезпечення необхідного рівня конкурентоспроможності перевізників. Визначення основних інструментів ефективного дослідження конкурентоспроможності підприємств транспортної галузі дозволяють підприємствам успішно функціонувати на ринку транспортних послуг, а саме: досягати поставлених цілей на основі забезпечення конкурентоспроможності підприємства, раціонально використовувати наявні ресурси тощо. Крім того, це дозволяє розробити нову ефективну методику управління конкурентоспроможністю АТП як у короткостроковому, так і у довгостроковому періодах.

*Наук. керівн. Авраменко О. В.*

**Література:** 1. Антіпова Н. А. Логістика: теорія та практика / Н. А. Антіпова // науковий журнал Луцького національного технічного університету. – Луцьк, 2012. – 72 с. 2. Гриньов А. В. Економічний простір / А. В. Гриньов, Н. М. Пономарьова, С. В. Гусев. – Х. : Харківський національний автомобільно-дорожній



університет, 2009. – 64 с. 3. Власенко Д. О. Управління розвитком / Д. О. Власенко. – Суми : КІСумДУ, 2004. – 106 с. 4. Український веб-портал. Транспортні послуги та перевезення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ukraine-tipp.gov.ua. 5. Нагорний Є. В. Аналіз рівня конкурентоздатності транспортного підприємства за допомогою комплексної оцінки якості обслуговування / Є. В. Нагорний, Н. Ю. Шраменко, О. В. Шраменко. – Кременчук : КДПУ, 2006. – 172 с. 6. Чухрай Н. Л. Логістичне обслуговування: Підручник / Н. Л. Чухрай. – Львів : Вид. Нац. ун-ту "Львівська політехніка", 2006. – 292 с. 7. Кулаков В. О. Застосування маркетингових досліджень на АТП як основна вимога ринкової економіки / В. О. Кулаков, М. С. Макєєв. – К. : Київ, 2010. – 150 с.

УДК 657.2:657.45

**Барсученко А. С.**

Студент 3 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПОТОЧНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ В УКРАЇНІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РІЗНИХ ФОРМ ВЛАСНОСТІ**

*Анотація. Розглянуто методику та особливості організації обліку поточних зобов'язань, згідно з діючими методичними рекомендаціями щодо заповнення фінансової звітності в умовах використання різних форм обліку. Наведено недоліки рекомендованих реєстрів та пропозиції щодо їх удосконалення.*

*Аннотация. Рассмотрены методика и особенности учета краткосрочных обязательств согласно действующим методическим рекомендациям о заполнении финансовой отчетности в условиях использования различных форм учета. Приведены недостатки рекомендованных реестров и предложения по их усовершенствованию.*

*Annotation. The methods and peculiarities of the organization of current liabilities accounting have been examined according to current guidelines on financial reporting in terms of using different forms of accounting. The drawbacks of recommended registers and proposals on their improvement have been given.*

*Ключові слова: поточні зобов'язання, форма обліку, реєстри.*

Відповідно до Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" [1] підприємство самостійно обирає форму бухгалтерського обліку як певну систему реєстрів обліку, порядку і способу реєстрації та узагальнення інформації в них з дотриманням єдиних засад, установлених цим Законом, та з урахуванням особливостей своєї діяльності та способів обробки облікових даних. Застосування найбільш ефективної форми бухгалтерського обліку, його технічної оснащеності є однією з важливих передумов раціональної організації обліку.

Сучасними формами бухгалтерського обліку, що застосовуються на підприємствах і в організаціях України, є: меморіально-ордерна, спрощена, проста, журнальна, автоматизована. Дослідження та аналіз існуючих форм бухгалтерського обліку проводили такі вітчизняні науковці, як: Білуха М. Т., Бутинець Ф. Ф., Грабова Н. М., Завгородній В. П., Кужельний М. В., Кузьмінський А. М., Кузьмінський Ю. А., Линник В. Г., Ткаченко Н. М., П. Хомін [2; 3].

Отже, метою даної статті є характеристика існуючих форм бухгалтерського обліку, висвітлення недоліків рекомендованих реєстрів спрощеної, простої та журнальної форм бухгалтерського обліку в частині обліку поточних зобов'язань, а також наведення пропозицій щодо їх удосконалення. А також необхідне глибоке вивчення термінів пов'язаних із поточними зобов'язаннями, вивчення рахунків, на яких проводиться облік поточних зобов'язань, запам'ятовування основних бухгалтерських проводок з обліку поточних зобов'язань підприємства.

Головними ознаками, що відрізняють одну форму обліку від іншої, є: зовнішній вигляд, будова та кількість облікових реєстрів; послідовність і способи запису господарських операцій у облікових реєстрах.

Отже, поточні зобов'язання – зобов'язання, які будуть погашені впродовж операційного циклу підприємства або повинні бути погашені впродовж дванадцяти місяців, починаючи з дати балансу [4].



До них належать: короткострокові кредити банків; поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями; короткострокові видані векселі; кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги; поточна заборгованість за розрахунками (з отриманих авансів, з бюджетом, з позабюджетних платежів, зі страхування, з оплати праці, з учасниками, з внутрішніх розрахунків); інші поточні зобов'язання. Відповідно до П(С)БО 11 "Зобов'язання", поточні зобов'язання відображають у Балансі за сумою погашення.

Згідно з діючим Планом рахунків для обліку поточних зобов'язань призначений весь 6 клас Плану рахунків, а основними рахунками на яких обліковуються поточні зобов'язання є: 60 "Короткострокові позики", 61 "Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями", 62 "Короткострокові векселі видані", 63 "Розрахунки з постачальниками та підрядниками", 64 "Розрахунки за податками й платежами", 65 "Розрахунки за страхуванням", 66 "Розрахунки за виплатами працівникам", 67 "Розрахунки з учасниками", 68 "Розрахунки за іншими операціями" [5].

Оскільки з 01.01.2013 р. форма звітності "Баланс" змінилася, то і відповідно до цього змінилася методика заповнення форм фінансової звітності підприємства. Слід розглянути деякі статті, що стосуються поточних зобов'язань в пасиві балансу, що наведені в таблиці [6].

Таблиця

#### Поточні зобов'язання в пасиві балансу

Стаття балансу	Код рядка
III. Поточні зобов'язання і забезпечення	1600
Короткострокові кредити банків	
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610
товари, роботи, послуги	1615
розрахунками з бюджетом	1620
у тому числі з податку на прибуток	1621
розрахунками зі страхування	1625
розрахунками з оплати праці	1630
Поточні забезпечення	1660
Доходи майбутніх періодів	1665
Інші поточні зобов'язання	1690
Усього за розділом III	1695

Порівнюючи нову та стару форми балансу необхідно сказати, що у розділі "Короткострокові зобов'язання" бухгалтеру потрібно звернути увагу на групу статей "Кредиторська заборгованість". Тепер тут не потрібно розкривати відомості про векселі, аванси і заборгованості перед дочірніми і залежними товариствами. Також була відокремлена стаття "Податку на прибуток". Стосовно доходів майбутніх періодів, які раніше були відокремлені в окремий розділ тепер входять до складу поточних зобов'язань. Необхідно зауважити, що у діючому балансі змінився "Код рядка".

Отже, згідно з методичними рекомендаціями щодо заповнення фінансової звітності від 28.02.2013 р. за № 336/22868, зобов'язання у балансі обліковуються таким чином (п. 2.5, 2.59, 2.61, 2.73, 2.74, 4.7.8) [6].

Зобов'язання відображається у балансі, якщо його оцінка може бути достовірно визначена та існує ймовірність зменшення економічних вигід у майбутньому внаслідок його погашення.

У статті "Короткострокові кредити банків" відображається сума поточних зобов'язань підприємства перед банками за отриманими від них кредитами.

У статті "Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями" відображається сума довгострокових зобов'язань, яка підлягає погашенню протягом дванадцяти місяців з дати балансу.

У статті "Інші поточні зобов'язання" наводяться суми зобов'язань, для відображення яких за ознаками суттєвості неможна було виділити окрему статтю або які не можуть бути включеними до інших статей, наведених у розділі "Поточні зобов'язання і забезпечення".

У статті "Збільшення (зменшення) поточних зобов'язань" у графі "Надходження" відображається збільшення, у графі "Видаток" – зменшення у статтях розділу балансу "Поточні зобов'язання" (крім статей "Короткострокові кредити банків", "Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями", "Поточні зобов'язання за розрахунками з учасниками", "Поточні забезпечення", сум зобов'язань за відсотками та інших зобов'язань, не пов'язаних з операційною діяльністю). При визначенні суми збільшення (зменшення) поточних зобов'язань не враховується зменшення суми зобов'язань: з поточного податку на прибуток унаслідок його сплати та враховується зменшення суми



зобов'язання з поточного податку на прибуток унаслідок його списання і визнання доходу; з податку на додану вартість, що виникає внаслідок інвестиційної діяльності. У разі відповідності ознакам суттєвості інформації про складові цієї статті для її розкриття підприємство може з урахуванням зазначених обмежень окремо навести такі додаткові статті: "Збільшення (зменшення) поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги", "Збільшення (зменшення) доходів майбутніх періодів", "Збільшення (зменшення) інших поточних зобов'язань" [6].

Другою формою, що запропонована Методичними рекомендаціями із застосування реєстрів бухгалтерського обліку малими підприємствами, є проста форма бухгалтерського обліку. Головною перевагою цієї форми обліку є її простота та наочність [1]. Але при використанні значної кількості рахунків ця форма втрачає наочність записів. Застосування простої форми обліку також рекомендовано при використанні спрощеного Плану рахунків бухгалтерського обліку.

Отже, враховуючи все зазначене щодо застосування спрощеної та простої форм обліку, можна сказати, що розробка спрощеного Плану рахунків бухгалтерського обліку є невиправданою, оскільки не задовольняє певною мірою вимоги користувачів бухгалтерської інформації в частині складання звітності та прийняття управлінських рішень. Автор вважає, що доцільнішим буде розробка робочого плану рахунків на основі затвердженого Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій для кожного підприємства окремо з урахування особливостей його діяльності.

Найбільш поширеною формою обліку в Україні є журнальна форма обліку. Вона успішно застосовується в різних галузях і на підприємствах усіх форм власності незалежно від обсягів їхньої діяльності. Основними обліковими реєстрами журнальної форми обліку є журнали [7].

Щодо відображення інформації про поточні зобов'язання при веденні журнальної форми, то згідно з Методичними рекомендаціями із застосування реєстрів бухгалтерського обліку для обліку поточних зобов'язань застосовують журнал 2 та журнал 3.

Журнал 3, згідно з Методичними рекомендаціями, призначений для обліку розрахунків, довгострокових і поточних зобов'язань. Необґрунтованим є існуючий поділ журналу 3 на два розділи, в кожному з яких одночасно присутні й розрахунки з дебіторами і розрахунки за довгостроковими та поточними зобов'язаннями.

Можна зробити такий поділ журналу:

Розділ I. "Облік дебіторської заборгованості" (за кредитом рахунків 16, 17, 34, 36, 37, 38).

Розділ II. "Облік зобов'язань" (за кредитом рахунків 51, 52, 53, 54, 55, 61, 62, 63, 64, 67, 68, 69).

Такий поділ журналу 3 містить згруповану інформацію за окремими об'єктами обліку, тобто активами у вигляді дебіторської заборгованості та зобов'язаннями [3].

Облік поточних зобов'язань у системі синтетичних рахунків у журналі 3 дозволяє одержувати узагальнені дані про кредиторську заборгованість. Формування аналітичних даних щодо поточних зобов'язань у вітчизняній системі обліку рекомендовано здійснювати у відомостях аналітичного обліку 3.3, 3.4, 3.5, 3.6, що ведуться в цілому за синтетичними рахунками (субрахунками). Крім того, громіздкість рекомендованих реєстрів, зокрема відомостей 3.1, 3.2, 3.3, 3.5, 3.6, у яких необхідно відображати операції за кожним кредитором, за кожним документом або за кожним видом податків, обумовлює низьку якість аналітичної інформації.

З метою оптимізації аналітичного обліку поточних зобов'язань можливе застосування системи взаємопов'язаних аналітичних реєстрів, а саме: відомості аналітичного обліку та зведена відомість аналітичного обліку.

Інформація з карток аналітичного обліку на підприємствах переноситься до відомостей 3.1-3.6. На підставі відомостей складається журнал 3 та зведена відомість за розрахунками з дебіторами та кредиторами, дані якої можуть бути використані в управлінському обліку для проведення аналізу стану дебіторської і кредиторської заборгованості [8].

Використання оптимізованої системи аналітичного обліку забезпечить формування різномірної бухгалтерської інформації, що послідовно узагальнюється, накопичується і поєднується в аналітичних реєстрах. Використання наведених аналітичних реєстрів значно полегшується при застосуванні автоматизованої форми обліку.

На підставі наведеного можна стверджувати, що питання застосування тієї чи іншої форми бухгалтерського обліку є актуальним, оскільки її впровадження повинно вирішити питання організації облікового процесу на етапі поточного обліку з метою складання звітності та прийняття управлінських рішень. Тільки в такому випадку, наявність найбільш раціональної форми бухгалтерського обліку для ручного виконання облікових робіт позитивно вирішить питання забезпечення обліковою інформацією потреби управління. Тобто наявні реєстри аналітичного та синтетичного обліку з обліку поточних зобов'язань потребують відповідного вдосконалення.

*Наук. керівн. Шушлякова О. В.*

**Література:** 1. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV. (зі змінами і доповненнями) 186356 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nibu.factor.ua/ukr/inf/zak\\_basa/Z996/](http://www.nibu.factor.ua/ukr/inf/zak_basa/Z996/). 2. Кужельний М. В. Теорія бухгалтерського обліку / Кужельний М. В., Лінник В. Г. – К. : КНЕУ, 2001. – 334 с. 3. Хомін П. Особливості обліку розрахунків з постачальниками (підрядчиками) по нових реєстрах журнальної форми / Хомін П. // Бухгалтерський облік та аудит. – 2012. –



№ 1. – С. 59–62. 4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 "Зобов'язання", затв. наказом Міністерства фінансів України від 31.01.2000 р. № 20 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>. 5. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій суб'єктів малого підприємництва, затв. наказом Міністерством фінансів України від 19.04.2001 р. за № 186356 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0389-01>. 6. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності, затв. наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 за № 336/22868 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/5048>. 7. Методичні рекомендації по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку малими підприємствами, затв. наказом Міністерства фінансів України від 25.06.03 р. № 422 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon.nau.ua/doc/?doc\\_id=196041](http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=196041). 8. Методичні рекомендації по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку, затв. наказом Міністерства фінансів України від 29.12.2000 р. № 356 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kiev.convdocs.org/docs/4094/index-3586-4.html>.

**Сиромятникова Ю. О.**

УДК 330.522:504.03

Студент 2 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## **ВИЗНАЧЕННЯ РОЗРАХУНКОВОЇ ОДИНИЦІ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО АГРЕГАТУ "ЗЕЛЕНИЙ ВВП"**

*Анотація. Зроблено спробу визначити розрахункову одиницю і її основні складові, на підставі яких має здійснюватися підрахунок макроекономічного агрегату "зелений ВВП". Запропоновано формули на підставі припущень та обґрунтувань, зазначених у статті.*

*Аннотация. Предпринята попытка определить расчетную единицу и ее основные составляющие, на основании которых должен производиться подсчет макроэкономического агрегата "зеленый ВВП". Предложены формулы на основании предположений и обоснований, указанных в статье.*

*Annotation. The author made an attempt to define the calculation unit and its main components basing on which the calculation of macroeconomic "green GDP" aggregate should be made. The formulas based on the assumptions and justifications specified in the article were proposed.*

*Ключові слова: зелена економіка, "зелений ВВП", екосистемні послуги, кінцевий продукт.*

До теперішнього часу при підрахунку ВВП не було представлено природне споживання. Це є істотним недоліком даного макропоказника, тому що в умовах сталого економічного розвитку першочергове значення набуває його екологічна складова, яка передбачає, насамперед, облік і аналіз споживання природних ресурсів (через їх обмеженість). Це дозволить структурувати "витрати" природи, врахувати вплив виробництва, людських ресурсів та інших факторів на навколишнє середовище, планувати й прогнозувати майбутню світову екологічну ситуацію, а також стимулювати проведення політики держав щодо мінімізації негативного впливу виробничих відходів та споживання людиною природних ресурсів на планеті Земля.

Даною проблематикою займалися такі прихильники зеленої економіки, як: М. Букчін, Дж. Джекобс, Р. Карсон, Шумахер Е. Ф., Р. Костанца, Л. Маргуліс, Д. Кортен, Б. Фаллер, Х. Делі, Д. Мідоус, П. Хоукен, А. Тверські та ін. Також вивченням цього питання займалися такі вчені, як: Ірвін Фішер і Саймон Кузнець, який, виступаючи перед сенаторами США, попереджав, що добробут нації не може бути адекватно вимірний національним доходом. Пізніше їх дослідження були доповнені економістом Германом Дейлі, що розробив інтегрований макропоказник "індекс стійкого економічного добробуту", який став прототипом такого макропоказника, як "індикатор справжнього прогресу" (ІСП, genuine progress indicator). Саме ІСП зараз покладений в основу макроекономічного агрегату "зелений ВВП" (green GDP).

Метою даної статті є визначення розрахункової одиниці та її основних складових, на підставі яких має здійснюватися підрахунок макроекономічного агрегату "зелений ВВП".

Зелений ВВП – це термін, введений в обіг владою Китаю в 2004 році, коли забруднення навколишнього середовища стало наносити величезну шкоду економіці країни [1].

Як відомо, дотепер не існує єдиної і точної системи розрахунку даного макроагрегату, хоча необхідність у його підрахунку назріла давно. Прогнози Організації економічного співробітництва та

розвитку (ОЕСР) показують, що при нинішніх способах виробництва і споживання до 2050 року в порівнянні з початком XXI століття світ втратить дві третини (від 61 до 72 %) флори і фауни, а збереження природних територій буде необернено порушене на 7,5 млн кв. км, що можна порівняти з територією Австралії [2].

Відомо, що не тільки споживчі блага, такі, як промислові, становлять благополуччя суспільства, але й суспільні: чисте повітря, вода, сонячне світло та ін. Тому економісти не повинні брати до уваги тільки ринок споживчих благ і послуг, намагаючись, таким чином, максимізувати соціальний добробут. Належну увагу слід приділяти також навколишньому середовищу. Людству необхідно якимось чином виміряти внесок природи для його ж добробуту. Основною проблемою є те, що, на відміну від ринкової економіки, довкілля не вимірюється в певних одиницях, таких, як автомобілі чи будинки, тому дуже важко пояснити його вплив і визначити складову частину у ВВП.

Для підрахунку зеленого ВВП необхідно визначати, що і в якій кількості використовується і споживається суспільством. Визначення кількості споживання є складним завданням, адже одиниць зеленого ВВП відрізняється від відомих матеріальних одиниць виміру, зазначених у СЕЕО (Система еколого-економічного обліку). Іншою основною проблемою є те, як правильно оцінити екологічні суспільні блага, тому що не можна просто розраховувати компоненти природи, явища чи процеси, що відбуваються в ній, а слід вимірювати конкретні отримані від неї блага та послуги, тобто екосистемні послуги природи. Екосистемні послуги – це аспекти природи, які суспільство використовує і споживає, щоб задовольнити свої блага. Наприклад, відпочинок і оздоровлення, тобто кінцевий результат, який спочатку і був метою споживання природного блага, а саме, поліпшення стану здоров'я, релаксація.

Досить важливим терміном виступає таке поняття, як "кінцевий продукт". Кінцевий продукт – це блага та послуги, які купуються споживачами для кінцевого використання, а не для перепродажу або переробки. Його цінність полягає в тому, що саме він відображає і дозволяє поспостерігати за тим, що ж у підсумку є вибором споживача. Саме вибір цього конкретного продукту і є важливою умовою того, щоб почати вимірювати "зелений ВВП" в конкретних одиницях, які мають конкретний сенс для людей. Але, з іншого боку, це зовсім не означає, що все цінне з природи має бути врахованим у даному показнику. Потрібно брати до уваги тільки ті аспекти, які мають сенс для економіки. Причиною цього є те, що як і в ринковій економіці вартість кінцевого продукту вже містить вартість проміжних активів і процесів, що спрощує процес вимірювання.

Існує ще одна умова, якої слід дотримуватися, щоб адекватно підрахувати необхідний показник. Ці одиниці повинні враховуватися таким чином, щоб їх можна було відрізнити в просторі і в часі, тому що не кожен і не завжди може витягти однакову користь з одного і того ж суспільного блага. Потрібно визначати зони або райони, для яких те чи інше природне благо має найбільшу корисність [3].

Одна з проблем при розрахунку виникає ще й тоді, коли якась екосистемна послуга є одночасно і кінцевим продуктом, і проміжним благом. Тоді треба прийняти рішення, чи враховувати те чи інше природне благо, або ж ні. Слід розглянути, наприклад, ліс. Коли споживачі безпосередньо насолоджуються красою лісу, то це має бути враховано у зеленому ВВП, тому що йдеться про процес задоволення потреб. Однак, у той же час, ліс – це проміжне благо, оскільки він є простором для існування різної флори і фауни. І в цій ситуації він не може вважатися екосистемною послугою або благом, тому що в даному випадку саме флора і фауна – кінцевий продукт.

Ще однією проблемою при підрахунку зеленого ВВП є вплив людини і його праці на екосистемні блага, коли останні вже перестають бути екологічними, бо піддаються змінам. У цьому випадку екосистемні послуги повинні бути "відокремлені" від неекологічних вкладів у природні блага та послуги для того, щоб підрахунок даних був правильним.

"Зелений ВВП" повинен також враховувати часові та просторові аспекти. Однак він повинен враховувати не тільки ситуацію в конкретний час і в конкретному місці, але і дозволяти порівнювати певні періоди часу, даючи нам можливість аналізувати зміни.

Ефект від поточного споживання в майбутньому споживанні повинен бути відображений у поточному зеленому ВВП. Для цього слід розвивати, заохочувати й удосконалювати методи прогнозування збитків і прибутку від екосистемних послуг, щоб вони повідомляли якомога точніший та реальний результат.

Усе зазначене дозволяє автору запропонувати такі формули для підрахунку макроекономічного агрегату "зелений ВВП".

$$\text{Зелений ВВП} = \text{ВВП} - (K \times V + \text{НЕЗ}),$$

де  $K$  – коефіцієнт впливу споживання екосистемних послуг на майбутній період;

$V$  – обсяг спожитих екосистемних послуг, грош. од.;

НЕЗ – невідшкодований екологічний збиток, грош. од.

Коефіцієнт впливу споживання екосистемних послуг на майбутній період ( $K$ ) вимірюється в межах [1;2]. При цьому, 1 – споживання не впливає на майбутні періоди; а (1;2) – ступінь впливу споживання на майбутній період.

$$V = n - B - I,$$

де  $n$  – кількість (обсяг) споживання екосистемних послуг для виробництва кінцевого продукту, грош. од.;

$B$  – вартість людського внеску у виробництво кінцевого продукту, грош. од.;

$I$  – обсяг проміжних природних (екосистемних) послуг, грош. од.



$$HE3 = C + D - Ex,$$

де  $C$  – вартість ресурсів, які були використані у виробництві за певний період, грош. од.;

$D$  – збитки від забруднення від виробництва, грош. од.;

$Ex$  – витрати на діючі технології, пов'язані з підтримкою навколишнього середовища, грош. од.

Автор вважає, що наведені формули дозволяють визначити вплив природного споживання при визначенні одного з основних макроекономічних показників – ВВП. При цьому облік екологічних параметрів в системі макроекономічних показників повинен стати обов'язковим компонентом процесу прийняття зважених соціально-економічних і політичних рішень, посилюючи їх інтеграцію з екологічною політикою.

*Наук. керівн. Крюкова О. М.*

**Література:** 1. Ковальов М. М. Причини феноменального успіху китайських економічних реформ [Електронний ресурс] / М. М. Ковальов. – Режим доступу : <http://www.bsu.by/Cache/pdf/49773.pdf>. 2. Стратегія "зелена" економіка [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.palata.zhkh.kz>. 3. Зелений ВВП і стала політика в галузі розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.greengrowth-elearning.org/pdf/GreenGDPandSustainableDevelopmentPolicies.pdf>. 4. Green GDP [Electronic resource]. – Access mode : [http://leml.asu.edu/jingle/Web\\_Pages/Wu\\_Pubs/PDF\\_Files/Wu+Wu-2010-GreenGDP.pdf](http://leml.asu.edu/jingle/Web_Pages/Wu_Pubs/PDF_Files/Wu+Wu-2010-GreenGDP.pdf).

---

**Шевцов І. В.**

УДК 330.322(477)

Студент 1 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## **АНАЛІЗ РІВНЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ**

*Анотація. Розглянуто основні поняття та особливості інвестиційного процесу в Україні. Здійснено аналіз рівня інвестиційної привабливості. Виявлено основні проблеми та перспективи її підвищення.*

*Аннотация. Рассмотрены основные понятия и особенности инвестиционного процесса в Украине. Осуществлен анализ уровня инвестиционной привлекательности. Выявлены основные проблемы и перспективы ее повышения.*

*Annotation. The basic concepts and features of the investment process in Ukraine have been studied. The analysis of the level of investment attractiveness has been held. The main problems and prospects of its increase have been revealed.*

*Ключові слова: інвестиції, капітал, інвестиційна діяльність, інноваційна політика.*

На сучасному етапі все більшої актуальності набуває питання залучення інвестицій в Україну. Іноземні інвестиції надають державі можливість розвиватись у всіх сферах суспільно-економічної діяльності та вирішувати проблеми виходу з економічної кризи. Такі вітчизняні економісти, як: Ху-давердієва В. А., Базилевич В. Д., Федулова Л. І. та інші в своїх наукових дослідженнях аналізували проблеми інвестиційного клімату держави та розробили концептуальні моделі інноваційної стратегії України. Але постійний розвиток суспільства створює нагальну потребу в подальшому дослідженні питання інвестиційної привабливості та розробці нових підходів до його розуміння.

Метою статті є дослідження інвестиційного клімату України, проведення аналізу надходжень прямих іноземних інвестицій в економіку держави, виявлення тенденцій, проблем і перспектив підвищення її інвестиційної привабливості, а також теоретичні узагальнення висновків та рекомендацій вітчизняними вченими для вирішення проблеми інвестиційної привабливості України.

В основі економічного зростання країни лежить переорієнтація структурних трансформацій на розбудову ефективної та конкурентоспроможної економіки постіндустріального типу, а прямі іноземні інвестиції, в свою чергу, є основою прискореного розвитку в усіх перехідних економіках незалежно від їх географічного положення та потенціалу. Для України як держави з перехідною економікою інвестиції в ринкових умовах виступають у ролі головного фактора економічного зростання.

---

© Шевцов І. В., 2013

Пряма інвестиція за твердженням Держкомстату – це інвестиція, що передбачає довгострокові взаємовідносини, які відображають тривалу зацікавленість іноземного інвестора в економіці іншої країни. У свою чергу, пряме інвестування передбачає суттєвий вплив інвестора-нерезидента на управління підприємством-резидентом з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту [1].

Структурна перебудова економіки України – процес формування оптимальної структури економіки, адекватної соціально орієнтованій ринковій системі постіндустріального типу та стратегічним інтересам країни. Провідною складовою структурної політики є інвестиційна політика, яка спрямована на забезпечення умов для накопичення критичної маси інвестиційних ресурсів, регулювання структурно-кількісних параметрів економічного зростання та структурну перебудову національної економіки, впровадження сучасних технологій та обладнання у виробництво, створення нових робочих місць, посилення конкуренції всередині країни, подолання її залежності від імпорту та збільшення частки чистого експорту в структурі ВВП.

Згідно з даними Держкомстату України можна зробити висновок, що в період 2005 – 2012 рр. наявна позитивна тенденція надходжень прямих іноземних інвестицій, а найбільший приріст спостерігається у 2006 р. та становить 86,69 %. Як видно з табл. 1, у 2005 – 2008 рр. спостерігається зростання обсягів прямих іноземних інвестицій економіку України. Негативним є те, що з 2008 р. починається спад темпів зростання цього показника внаслідок світової економічної кризи [1].

Процес відновлення світової економіки створює умови для виходу України з кризи, але влада повинна відреагувати на це та застосувати методи стимулювання інвестиційної діяльності, які використовуються у розвинутих країнах: раціональна податкова система, спрощена система регулювання та стимулювання конкуренції, регулювання банківських процентних ставок та політика прискореної амортизації. На думку іноземних інвесторів, саме податкове законодавство є суттєвою перешкодою процесу ведення бізнесу в Україні. Одним із найважливіших факторів є підвищення ефективності використання всіх елементів акумуляції інвестиційних ресурсів на всіх стадіях їх обороту. Важливо пам'ятати, що не можна надавати податкові пільги підприємствам з іноземними капіталовкладеннями, коли українські цих пільг не мають, оскільки це майже не відобразиться на інвестиційній активності іноземного капіталу. Треба створити привабливі умови не тільки для іноземних інвесторів, а й для вітчизняних, забезпечити стабільні умови праці у разі довгострокових капіталовкладень та впровадити дієву систему страхування від некомерційних ризиків. Сукупність цих та інших чинників зумовлює низькі позиції України у світових рейтингах, які в останні роки значно погіршилися [2, с. 103].

Таблиця 1

**Надходження прямих іноземних інвестицій в Україну у 2005 – 2012 рр.**

Роки	Прямі іноземні інвестиції в Україну (на початок року, млн дол. США)	Темп зростання, у % до попереднього року
2005	9 047,0	133,15
2006	16 890,0	186,69
2007	21 607,3	127,93
2008	29 542,7	136,73
2009	35 616,4	120,56
2010	40 053,0	112,46
2011	44 806,0	111,87
2012	49 362,3	110,17

Вітчизняний економіст та дослідник проблем розвитку інвестиційної діяльності, Базилевич В. Д., дуже чітко навів та обґрунтував проблеми розвитку інвестиційної сфери економіки України: значні інвестиційні ризики, викликані соціально-економічною та політичною нестабільністю; надмірне податкове навантаження, мінливість та непередбачуваність законодавчої бази; дезінтеграція реального та фінансового секторів економіки; тінізація економіки, домінування короткострокових торговельних операцій спекулятивного характеру; жорстке формальне планування обсягів грошової маси, нестача обігових коштів та кредитних ресурсів у підприємств; внутрішня (доларизація) та зовнішня втеча капіталів, перетворення України у донора більш розвинених економік; загальне скорочення державних видатків, їхнє обмеження головним чином соціальними виплатами.

Аналізуючи дані, які наведені в табл. 2, можна виділити основні країни-інвестори. Найбільші обсяги прямих іноземних інвестицій у 2012 р. були спрямовані з таких країн: Кіпр – 17,27 млрд дол. США (31,7 %), Німеччина – 6,31 млрд дол. США (11,6 %), Нідерланди – 5,16 млрд дол. США (9,5 %), РФ – 3,78 млрд дол. США (7,0 %). Такі країни, як Кіпр, Німеччина, Нідерланди, Російська Федерація, Австрія, Велика Британія, Швеція, Швейцарія, Італія, США та Польща вкладають основні суми інвестиційного капіталу в Україну. Станом на 31.12.2012 р. їм належить понад 87 % загального



обсягу прямих іноземних інвестицій в економіці України. Причину таких низьких показників країн ЄС можна пояснити існуванням значних ризиків втрати капіталу у зв'язку з економічною та політичною нестабільністю України в довгостроковому періоді, оскільки в Україні правила інвестування відмінні від європейських, де держава не тільки законодавчо захищає активи інвесторів, а й стежить за тим, щоб з ними нічого не сталося.

Таблиця 2

**Прямі іноземні інвестиції з країн світу в економіці України на 01.10.2012 р.**

Країна	Обсяги інвестицій (млн дол. США)	У % до підсумку
Кіпр	17 275,1	31,7
Німеччина	6 317,0	11,6
Нідерланди	5 168,6	9,5
Російська Федерація	3 785,8	7,0
Австрія	3 401,4	6,2
Велика Британія	2 556,5	4,7
Віргінські Острови (Брит.)	1 884,9	3,5
Франція	1 765,3	3,2
Швеція	1 600,1	2,9
Швейцарія	1 106,2	2,0
Італія	1 015,9	1,9
США	936,7	1,7
Польща	916,4	1,7
Інші країни	6 732,5	12,4

Ще однією причиною, за якою інвестори оминають Україну при виборі об'єкта інвестування, є дуже високий рівень податку на капітал. Близько 70 % надходжень від податків на капітал створює податок на прибуток. На відміну від України, у Європейських країнах проводилось зниження цього податку з метою створення стабільних умов для залучення прямих іноземних інвестицій та прискорення економічного зростання. Саме тому високий рівень оподаткування капіталу є негативним чинником для створення сприятливого інвестиційного клімату для іноземних інвесторів. Про доцільність зниження податку на прибуток свідчить те, що у період 2008 – 2009 рр. цей показник було зменшено більш, ніж у 20 країнах світу: в Іспанії з 32,5 до 30 %, в Ісландії з 18 до 15 %, у РФ з 24 до 20 %, у Казахстані з 30 до 20 % та ін. [3, с. 41].

Постає завдання щодо визначення стратегічних напрямів подальшого розвитку інноваційної спрямованості економіки України. У той же час удосконалення економічної системи країни на інноваційній основі має відбуватися з використанням кращого зарубіжного досвіду, адекватного сучасним викликам і проблемам розвитку вітчизняного, політичного й економічного процесів. Розв'язання завдань щодо відновлення економічного потенціалу, прискорення переходу на інноваційний шлях розвитку України відбувається під дією ряду внутрішніх і зовнішніх факторів, що ускладнюють досягнення поставлених цілей та вимагають посилення зусиль у напрямі вирішення накопичених у суспільстві й інноваційній системі проблем.

В останній час негативним явищем для України є посилення в глобальному масштабі конкурентної боротьби за фактори, що визначають конкурентоспроможність інноваційних систем, у першу чергу, за висококваліфіковану робочу силу й інвестиції, котрі залучають у проекти нові знання, технології, компетентності, різке підвищення мобільності цих факторів. В умовах низької ефективності національної інноваційної системи в Україні це означає прискорене вилучення із країни конкурентоспроможного потенціалу – кадрів, технологій, ідей, інтелектуального капіталу. Також серед негативних зовнішніх факторів можна виділити перехід технологічного розвитку світової економіки на новий рівень. Тобто перехід економік країн-лідерів на наступний (шостий) технологічний уклад різко загострює питання прискорення національної програми ефективності енергозбереження. Окрім того, інвестиції в "інноваційний ривок" розглядаються розвиненими країнами (США, Японія, країнами ЄС), а також зростаючими економіками Китаю, Індії, Бразилії в якості ключових антикризових заходів (виділені десятки мільярдів доларів додаткових інвестицій у розвиток медицини, біотехнологій, альтернативної енергетики, атомної галузі, інформаційних технологій). Ці виклики диктують необхідність випереджального розвитку окремих специфічних напрямів наукових досліджень і технологічних розробок, яким, на жаль, державна влада України не приділяє достатньої уваги [4, с. 88].

Низькі конкурентні позиції України у залученні прямих іноземних інвестицій негативно позначаються на фінансуванні інвестиційної діяльності реального сектору за рахунок цього джерела.



За період 2004 – 2011 рр. питома вага іноземних інвестицій, спрямованих у вітчизняну промисловість, зменшилася на 18,7 пунктів – до 31,3 % у 2011 р. Промислова перевага у залученні прямих іноземних інвестицій залишається у підприємств низьких технологічних укладів із сировинною спрямованістю, серед яких підприємства хімічної та нафтохімічної промисловості, металургійного виробництва (за 2004 – 2011 рр. частка іноземних інвестицій цих видів промислової діяльності зростає з 24,4 до 58,5% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій, вкладених у переробку промисловість). Натомість наукомісткі та пріоритетні для розвитку вітчизняної економіки галузі втрачають конкурентні позиції у залученні інвестицій: наприклад, їх питома вага у загальному обсязі іноземних інвестицій переробної промисловості, зосереджених у машинобудуванні, зменшилася з 19,1 % у 2004 р. до 9,4 % у 2011 р.

Економіка України суттєво залежить від зовнішнього фінансування, що робить її вразливою до змін у настроях інвесторів. Щоб забезпечитись підтримкою інвесторів, влада має проводити цілеспрямовану політику покращення інвестиційного клімату та реалізацію шляхів забезпечення економічної стабільності в країні.

У рамках вирішення питання щодо покращення інвестиційного клімату в Україні у 2011 р. було розроблено і прийнято "Інвестиційну реформу України", основною метою якої визначено: активне залучення прямих іноземних інвестицій в економіку держави; формування позитивного інвестиційного іміджу України у світі; позиціонування України як фінансового, політичного та бізнес-центру Східної Європи. Платформою для її реалізації обрано Національні проекти, зокрема такі, як: "Нова енергія", "Нова якість життя", "Нова інфраструктура", "Олімпійська надія 2022", "Вчасна допомога", виконання яких передбачено Програмою економічних реформ "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава". Окремі проекти, заплановані в рамках реалізації інвестиційної реформи України, уже втілюються в життя, зокрема впроваджується проект "Єдине інвестиційне вікно", що, зважаючи на зарубіжний досвід, матиме позитивний вплив на взаємовідносини з інвесторами. З метою ознайомлення іноземних інвесторів із потенціалом розвитку бізнесу в Україні проведено ряд роуд-шоу Національних проектів у різних країнах світу, створено Дорожню карту іноземного інвестора в Україні. Водночас, незважаючи на це, реформування інвестиційної сфери в Україні має фрагментарний характер, що знижує її ефективність [2, с. 104].

Ідеальна модель інноваційного механізму в ринкових умовах характеризується тим, що важливим стимулом інновації є вже не виконання плану, а максимізація прибутку. Інноваційний процес вибудовується через інтерактивну взаємодію його учасників. Фрагментарність суб'єкта інновації виключена через вимогу зведення інноваційної ініціативи на рівень підприємства. Централізоване планування неможливе через відмову від контролю над зовнішніми умовами господарювання. Процес нововведень спрямовують уже інструментальні, а не директивні правила. Нестача фінансових ресурсів компенсується не довірливими відносинами, а активним використанням позикових коштів, що припускають формалізацію умов кредитування (інвестицій). Управлінський контроль за ходом реалізації інновації стає неодмінною умовою її ефективності.

Світовий досвід передбачає широкий спектр економічних інструментів, за допомогою яких можливо управляти інноваційними процесами на макрорівні. При цьому важливо обрати та використати у конкретних економічних умовах найефективніші з них і зосередити на них суспільні ресурси, що знаходяться в розпорядженні держави. Зокрема, до засобів державного регулювання відносять: розвиток інноваційної інфраструктури; забезпечення пріоритетів інноваційної діяльності; сприяння модернізації виробництва; розвиток інтеграційних процесів; захист інтелектуальної власності; розвиток інноваційного підприємництва; створення сприятливого інноваційного середовища тощо.

Зазначене повною мірою стосується й формування системи державних закупівель, де характер економічних відносин визначається економічною діяльністю держави як суб'єкта ринкових відносин.

Згідно з науковими дослідженнями Худавердієвої В. А., основними причинами низького рівня інвестиційної активності у 2009 – 2010 рр. є: політична нестабільність; наявність ризику дестабілізації на валютному ринку внаслідок економічної кризи; недостатні обсяги довгострокового кредитування вітчизняної економіки; високий рівень корупції державної влади; низький рівень платоспроможності в країні; високий рівень адміністративного та податкового тиску; не вирішеність питань стосовно захисту прав власності інвесторів та ін. Отже, для стимулювання надходжень прямих іноземних інвестицій в Україні потрібно проводити відповідні реформи в інноваційній сфері, які характеризуються: стабільністю та прозорістю податкового законодавства; розвитком банківської системи та інститутів фінансового ринку; розробкою інформаційного забезпечення для іноземних інвесторів; наданням митних та податкових пільг; зменшенням рівня корупції у центральних та місцевих органах влади [5, с. 66].

Таким чином, Україні для економічного зростання потрібні значні обсяги прямих іноземних інвестицій. Таке вливання капіталу іноземних інвесторів можливе тільки за умов покращення інвестиційної привабливості територій. Сучасна результативна інноваційна політика передбачає застосування системного підходу стосовно предметної галузі знань, комбінації методів, засобів і механізмів управління інноваціями з широким застосуванням інформаційно-комунікаційних технологій. Для того, щоб така політика була успішною, вона повинна мати довгострокову перспективу й користуватися широкою підтримкою різних зацікавлених сторін. У дослідженні виділено основні причини, що стримують іноземних інвесторів від вкладання своїх капіталів в економіку України. Запропоновано способи покращення інвестиційної привабливості, за допомогою ліквідації основних



факторів, що стримують таке вливання капіталу. Покращення інвестиційної привабливості України за запропонованими напрямками дасть змогу залучити в майбутньому значно більшу кількість іноземних інвесторів.

*Наук. керівн. Зайцева І. С.*

**Література:** 1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 2. Єршова Г. В. Конкурентні позиції України серед країн СНД у залученні прямих іноземних інвестицій / Г. В. Єршова // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 4. – С. 102–109. 3. Новосад Л. Податки на капітал: теорія і практика / Л. Новосад, Н. Андросенко // Світ фінансів. – 2010. – № 1. – С. 35–43. 4. Федулова Л. І. Концептуальна модель інноваційної стратегії України / Л. І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 1. – С. 87–100. 5. Худавердієва В. А. Стратегія залучення іноземних інвестицій у економіку України / В. А. Худавердієва // Фінанси України. – 2010. – № 6. – С. 62–71.

---

**Лен А. В.**

УДК 339.13.012.434:347.733

Студент 3 курсу  
факультета міжнародних економічних відносин ХНЭУ

## **СОВРЕМЕННАЯ ТИПОЛОГИЯ ГОСУДАРСТВА И ЕГО ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ**

*Анотація. Проаналізовано сучасну типологію держави та її основні теоретичні моделі з позицій неінституціональної теорії.*

*Анотация. Проанализовано современную типологию государства та її основні теоретичні моделі з позицій неінституціональної теорії.*

*Annotation. The author made an attempt to analyze of modern typology of the state and its basic theoretical models from the positions of new institutional theory.*

*Ключевые слова: государство, неинституциональная теория, современная типология государства, модели государства.*

Интеграционные и глобализационные процессы, мировые экономические и экологические кризисы заставляют ученых-экономистов вновь и вновь, но по-новому обращаться к исследованию роли государства в экономике. Институциональные аспекты деятельности последнего, особенности типологии и его теоретических моделей сегодня приобретают особую актуальность. И это не случайно: от скорости институционального обновления и соответствия рыночным принципам зависит эффективность функционирования как отдельных субъектов хозяйствования, областей и регионов, так и всей национальной экономики.

Весомый вклад в развитие институциональной теории государства сделали зарубежные и отечественные ученые: Т. Веблен, Дж. Коммонс, Г. Мюрдаль, Дж. Гелбрейт, Р. Коуз, Д. Норт, М. Олсон, М. Мак-Гир, О. Уильямсон, К. Менар, Л. Тевено, Дж. Бьюкенен, Т. Эггертсон, В. Тамбовцев, С. Архиреев, В. Геец, В. Дементьев и др.

Определенным аспектам деятельности государства посвящены научные работы И. Бочана, В. Евтушенко, Ю. Карасева, М. Курносенко, В. Липова, О. Носовой, Е. Прутской, В. Решетило, В. Якубенко и др.

Анализ теоретических источников показал, что, невзирая на огромное количество публикаций, возможности применения институционального подхода для повышения роли и результативности государства в экономике использованы пока недостаточно. Так, относительно слабо в украинской институциональной мысли представлены разработки по теории государства и теории общественного выбора, и, в частности, проблемы моделирования государства в трансформационной экономике. Недостаточная изученность, теоретическая и практическая значимость проблемы обусловили цель данной публикации – проанализировать современную типологию государства и его основные теоретические модели с позиций неинституциональной теории.

В ходе исследования установлено, во-первых, что первые работы о происхождении государства связывают с именами английских философов Томаса Гоббса, Джона Локка и французского

---

© Лен А. В., 2013

Жана-Жака Руссо. Каждый из них принимал за точку отсчета общественного развития некое "естественное состояние" общества – состояние, которое многие современные исследователи называют "анархией".

Во-вторых, продолжительная эволюция теорий государства, разрабатываемых представителями различных отраслей знаний, завершилась поистине институциональным прорывом. Причем отправным пунктом для всех послужила концепция государства, предложенная Д. Нормом, со временем дополненная моделями Мак-Гира-Олсона и Финдли-Уилсона. В последних моделях, благодаря ослаблению предпосылок, позволяющих рассматривать государство в сильно упрощенном виде как контракт между правителем и подданными, обеспечивается возможность анализировать функционирование систем с разветвленной политической структурой, каковой и является современное государство.

В-третьих, при всем историческом многообразии, вслед за Д. Нормом, выделяют две основные модели государства: "контрактную" и "эксплуататорскую" [1, р. 169]. Сравнительная характеристика двух идеальных моделей государства представлена в таблице.

Таблица

**Сравнительная характеристика двух идеальных моделей государства [2]**

"Эксплуататорская" модель государства	"Контрактная" модель государства
Определяющая черта – государство использует монополию на насилие для максимизации собственного дохода, точнее, дохода группы, контролирующей госаппарат	Определяющая черта – государство выступает как важнейший общественный институт и функционирует на основе контрактов
Эксплуататорское государство предполагает преобладание интересов органов государственной власти над интересами субъектов рынка.	Контрактное государство выступает как организатор экономического порядка, устанавливающий общие правила игры и являющийся гарантом их выполнения
Целью эксплуататорского государства является достижение такой структуры собственности, которая "максимизирует ренту правителя", даже если это достигается в ущерб благосостоянию общества	Контрактная модель гарантирует защиту частной собственности и контрактного права, наличие альтернативных механизмов спецификации и защиты прав собственности
При такой модели государство сливается с понятием государственного аппарата и правящих в нем госчиновников	Она обеспечивает публичность государства и государственной политики, минимизируя прямое участие государства в экономике
Для эксплуататорского государства характерны коррупция, неисполнение законов, создание режима благоприятствования для "немногих", существование "теневого" сектора экономики	Для контрактного государства присуща институционализация социального контракта между государством, работодателями и профсоюзами, ассоциациями и представительскими организациями
Этот тип государства получил название "экономика властных группировок"	Этот тип государства предполагает функционирование развитого гражданского общества

В-четвертых, проанализировав основные модели государства, приходим к выводу, что существующую в настоящий момент в Украине модель можно классифицировать как преимущественно эксплуататорскую.

Это подтверждается существованием "захвата государства" (state capture), то есть возможности влиять на "правила игры" (законы, нормативы, указы) через частные платежи госчиновникам. Вершиной "захвата государства" считают такие деструктивные явления как приватизация государства, и, наконец, приватизация рынка [3, с. 82].

В-пятых, как утверждают ученые, при определенных условиях возможен переход к контрактной модели. Но это потребует кардинальной институциональной перестройки работы органов государственного управления всех уровней, которая возможна только при наличии желания власти и обеспечения соответствующей нормативно-правовой базы (формальных институтов).

В-шестых, без изменения неформальных институтов (традиций, обычаев и привычек) получить качественно новую модель госуправления невозможно. Да и временной интервал для подобных изменений довольно продолжительный.

В-седьмых, представители отечественной институциональной мысли разделились во взглядах на экономическую роль государства. Некоторые из них считают вмешательство государства в переходную экономику чрезмерным, и предлагают способствовать либерализации экономики. Другие, наоборот, считают, что государство должно усилить свое влияние на ход трансформационных процессов и еще активнее вмешиваться в регулирование экономики.

По мнению автора, решение обозначенных проблем возможно, но с обязательным привлечением инструментария и методологии современных неинституциональных теорий государства.

Анализ этих теорий позволяет утверждать, что природа государства определяется властными отношениями, которые возникают между гражданами и государственным аппаратом. Добро-



вольный отказ граждан от части своих прав и передача их государству связана с уверенностью в том, что оно эффективнее их самих управится с реализацией ряда важных функций. С институциональной точки зрения главной функцией государства является спецификация и защита прав собственности.

Институт государства делает государство "дешевле" за счет сокращения трансакционных издержек на содержание государственного аппарата. Вместе с тем, институт государства организует и помогает формированию других институтов общества, обеспечивая им законодательно-правовую базу и тем самым, уменьшая их трансакционные издержки. Оптимальные размеры государства определяются контрактами, в которых государство действует как гарант успешнее (эффективнее), чем другие гаранты (стороны соглашения, арбитры и социальные группы). Причем оптимальные размеры государства не абсолютны, а исторически обусловлены.

Завершение трансформации экономической системы Украины должно опираться на научно обоснованную государственную концепцию экономического развития, базирующуюся не на абстрактной, а на "уточненной" модели национальной экономики.

И, наконец, обеспечение устойчивого экономического развития требует институционального реформирования системы государственного управления. Для этого необходимо усилить степень демократизации политической системы, сформировать гражданское общество и завершить создание институциональной инфраструктуры.

*Научн. рук. Колесниченко И. М.*

**Литература:** 1. North D. Structure and Change in Economic History / D. North. – New York : Norton, 1981. – 267 p. 2. Колесніченко І. М. Інституціональна економіка : конспект лекцій / І. М. Колесніченко. – Х. : ХНЕУ, 2008. – 215 с. 3. Решетило В. П. Институциональные черты и особенности становления контрактной модели государства / В. П. Решетило // Наукові праці Дон НТУ. Серія: економічна. Випуск 40-1. – Донецьк, Дон НТУ, 2011. – 254 с. – С. 80–84.

---

**Голубцова Я. К.**

УДК 330.837

Студент 3 курса  
факультета международных экономических отношений ХНЭУ

## **ОБОБЩЕНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПОДХОДОВ К ИССЛЕДОВАНИЮ ГОСУДАРСТВА**

*Анотація. Обобщено інституціональні підходи к дослідженню держави в сучасній економіці.*

*Анотация. Узагальнено інституціональні підходи щодо дослідження держави в сучасній економіці.*

*Annotation. This article is devoted to the synthesis of institutional approaches to the study of government in the modern economy.*

*Ключевые слова: государство, институциональный подход, транзакционная теория, контрактная теория, политика доходов, теория общественного выбора.*

В современной экономической теории факт активного воздействия государства на хозяйственную деятельность экономических субъектов не подвергается сомнению. Обладая определенным набором правомочий и законным правом принуждения, государство создает систему положительных и отрицательных стимулов, действие которых решающим образом сказывается на результатах функционирования хозяйственных агентов и обеспечивает для них ту или иную степень эффективности в использовании экономических ресурсов.

При этом с действиями государства связывают как обеспечение необходимого качества жизни и социальных условий жизнедеятельности общества (макроуровень), так и формирование благоприятной внешней среды для ведения бизнеса (микроуровень), независимо от того, присутствует ли государство в экономике минимально либо выполняет активную роль в регулировании общественно-экономического развития. В связи с этим возникает вопрос обеспечения результативности

---

© Голубцова Я. К., 2013

государственной политики в выполнении отмеченных функций или, иными словами, обеспечения эффективности самого государства.

Весомый вклад в исследование сущности и роли государства принадлежит таким зарубежным и отечественным ученым как: Т. Веблен, Дж. Коммонс, Г. Мюрдаль, Дж. Гелбрейт, Р. Коуз, Д. Норт, М. Олсон, М. Мак-Гир, В. Уильямсон, К. Менар, Л. Тевено, Дж. Бьюкенен, Т. Еггертссон, В. Тамбовцев, С. Архиреев, В. Геец, В. Дементьев и т. п. Отдельным аспектам деятельности государства посвященные научные работы И. Бочана, Ю. Карасьова, В. Липова, О. Носовой, Э. Прутской, В. Решетило, В. Якубенко и др.

Но, несмотря на большое количество научных публикаций, посвященных роли и функциям государства в экономике, остаются проблемными вопросы формирования институциональных основ эффективного государства. Можно сказать, недостаточная проработанность, а также теоретическая и практическая значимость проблемы определили цель данной статьи – обобщение институциональных подходов к исследованию государства в современной экономике.

Как известно, в экономической теории существуют различные теоретические подходы к исследованию государства. Диапазон мнений, согласно работе [1, с. 1], колеблется от полного отрицания необходимости государственного вмешательства в экономические процессы (неолибералы) до отстаивания "активистских" концепций (посткейнсианцы). Согласно последним, государство превращается из надэкономического субъекта в полноправного субъекта хозяйственной деятельности, отвечающего за производство жизненно важных для общества благ. Среди проблем, которыми оно должно заниматься: ценообразование, денежный спрос и предложение, финансовые рынки и их воздействие на экономическую нестабильность и инфляцию.

Особый интерес для исследователей, по мнению автора, представляют институциональные теории государства. С помощью транзакционной и контрактной теорий институционалисты объясняют несовершенство конкуренции. Они исходят из того, что в современном хозяйстве все отношения строятся на основе транзакций – договоров – и экономика носит договорный характер. По их мнению, для обеспечения эффективности государства традиционные методы бюджетной и денежно-кредитной политики необходимо дополнить политикой доходов, являющейся результатом добровольного соглашения предпринимателей, профсоюзов и государства по вопросу о темпах увеличения своих доходов, соответствующих ориентирам роста производительности труда.

С помощью политики доходов они надеются на решение проблем занятости и инфляции. При этом возникает проблема установления уровня заработной платы, решать которую предлагается через форму общественного арбитража и контроля с помощью правительственных комиссий, которые могли бы вмешиваться в трудовые споры и устанавливать уровень заработной платы, соответствующий соотношению спроса и предложения рабочей силы в данном секторе экономики. Тем самым государство берет на себя функции рынка, выполнявшиеся в условиях совершенной конкуренции, и оценку его деятельности можно проводить через систему макроэкономических индикаторов, на которые осуществляется воздействие.

В рамках институционального анализа последовательно обосновывается имманентная природа государства – ограниченная способность к обеспечению эффективного выпуска коллективных благ, то есть такого их производства, которое бы отвечало интересам потребителей – членов общества.

Институциональные теории государства анализируют цели государственной экономической политики как эндогенные по отношению к социально-экономической системе, поскольку их формирование и реализация осуществляются под влиянием интересов экономических и политических субъектов, действующих внутри этой системы. Экономика и политика выступают здесь в качестве взаимных предпосылок, которые, взаимодействуя друг с другом, определяют качество действий государства.

Хотя в модели "laissez-faire economy" Х. Демсеца государство присутствует имплицитно – оно гарантирует выполнение законов, но никуда не вмешивается. Это будто бы "бог за сценой", хотя и играющий важную роль.

В рамках теории общественного выбора поведение экономических субъектов рассматривается не только как поведение рациональных максимизаторов полезности, но и с учетом политических интересов. Несмотря на то, что стремление к максимизации личного интереса в сфере государственной деятельности, по замечанию В. Дементьева, имеет свои особенности и носит скрытый характер, сути дела это не меняет [2, с. 6]. В рамках такого подхода, оценку деятельности политических субъектов можно осуществлять с позиций стандартных неоклассических методов микроэкономического анализа. Что позволяет исследователям оценить качество (эффективность) деятельности государства через механизм равновесия издержек и выгод и изучения степени их отклонений от уравнивающих значений.

При этом следует помнить об ограничениях в применении данного метода к анализу "политики как обмена", поскольку издержки на производство коллективных благ несут одни индивиды (платят налоги), а выгоды, чаще всего, получают другие. Отсюда, известное стремление к оппортунизму во взаимоотношениях граждан (экономических агентов) с государством, попытки преумножения своих доходов, а значит и налогов, со стороны одних, с одновременным стремлением к увеличению своей доли в присвоении коллективных благ другими. Проблема "принципала-агента" и другие, связанные с поведением и мотивацией участников взаимодействий проблемы, являются предметом изучения представителей институциональных теорий: агентских отношений, теории групп интересов и подхода "эгоистичных бюрократов".



Итак, обобщение институциональных подходов к исследованию государства позволяет нам сделать несколько важных выводов. Во-первых, институционалисты отводят государству роль регулятора экономики как единой системы: с одной стороны, государство поддерживает функционирование рыночного механизма, а, с другой – обеспечивает его корректировку и нивелирование негативных последствий (в том числе и "провалов рынка"). Во-вторых, институционалисты рассматривают и "провалы государства", которые имеют место в его хозяйственной и регуляторной деятельности. Источниками провалов они считают ограниченные возможности государства и специфику интересов, связанных с его собственным функционированием. В-третьих, согласно с работой [3], повышение эффективности государства возможно при условии обеспечения совершенной системы прав собственности; снижения макроэкономической нестабильности путем управления совокупным спросом; решения проблем координации действий (коммуникации и информации). В-четвертых, политика государства должна быть "политикой порядка", то есть направленной на обеспечение правовой и институциональной структур общества. Она должна базироваться на формировании и развитии эффективных институтов, которые в современных условиях являются важным фактором экономического роста. В-пятых, эффективное государство возникает при условии, когда "общество в целом поддерживает социальные нормы, структура которых совпадает с той структурой прав, которую стремится поддерживать государство" [4, с. 50].

Научн. рук. Колесниченко И. М.

**Литература:** 1. Воробьев А. Эффективность государства и реструктуризация управления государственной собственностью / А. Воробьев // Сборник докладов 5-й международной научной конференции "Реформирование общественного сектора" 24 – 25 мая 2002 г. Санкт-Петербург. – СПб., 2002. – С. 1–8. 2. Дементьев В. В. Институційні проблеми ефективної держави / В. В. Дементьев // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 39-1. – Донецьк, Дон НТУ, 2011. – С. 5–16. 3. Ткач А. А. Институціональна економіка. Нова институціональна економічна теорія : навч. посібн. / А. А. Ткач. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 304 с. 4. Эгертссон Т. Экономическое поведение и институты / Т. Эгертссон ; пер. с англ. – М. : Дело, 2010. – 408 с.

---

**Искандеров Я. Н.**

УДК [338.1:316.323](575.4)

Магистр 1 года обучения  
факультета международных экономических отношений ХНЭУ

## **СОЦИАЛЬНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ТУРКМЕНИСТАНА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

*Аннотация. Рассмотрена социальная составляющая устойчивого развития в современных условиях глобализации. Проанализировано влияние государственной политики Туркменистана на динамику основных показателей уровня жизни населения. Особое внимание уделено анализу особенностей социальной составляющей исламской концепции устойчивого развития.*

*Анотація. Розглянуто соціальну складову сталого розвитку в сучасних умовах глобалізації. Проаналізовано вплив державної політики Туркменістану на динаміку основних показників рівня життя населення. Особливу увагу приділено аналізу особливостей соціальної складової ісламської концепції сталого розвитку.*

*Annotation. The social component of sustainable development in today's globalized world is discussed. The influence of the state policy of Turkmenistan on the dynamics of the main indicators of living standards was analyzed. Particular attention was paid to the analysis of the peculiarities of social component of the Islamic concept of sustainable development.*

*Ключевые слова: устойчивое развитие, глобализация, социум, социальная составляющая исламской концепции устойчивого развития, уровень жизни.*

Прошло более 20 лет с тех пор, как была принята концепция устойчивого развития, целью которой является обеспечение благоприятных условий для жизни нынешнего и будущего поколе-

---

© Искандеров Я. Н., 2013

ний при сохранении окружающей среды и предполагающая решение многих глобальных социальных проблем. Но реализация концепции устойчивого развития – процесс весьма сложный и на данный момент нельзя сказать, что в мире проблемы социального развития полностью решены. Так, до сих пор свыше миллиарда людей на планете по-прежнему проживают в условиях крайней нищеты [1], миллионы людей не имеют работы и все большее число обществ распадается по причинам расового, этнического или социального характера. Поэтому тема данной статьи безусловно является актуальной.

Формирование устойчивого развития, как современного императива, является результатом исследований многих ученых мира в течение продолжительного периода времени – от В. Вернадского, Э. Леруа, С. Подолинского, П. Тайяр де Шардена до Д. Медоуза, А. Низа, Г. Одум, У. Ростуа, а затем и современных авторов – А. Гора, В. Данилова-Данильяна, Н. Реймерса и др. Сейчас устойчивое развитие, невзирая на дискуссии о точности термина, возможности реализации и его необходимости (например работы Бьорна Ломборга [2] и др.) является основополагающим корректирующим дополнением к практически всем документам, планам действий, стратегиям на международном и государственном уровнях. На данном этапе мирового развития любая страна, если она хочет быть равноправным партнером на международной арене, должна в той или иной степени следовать принципам устойчивого развития, сформулированным в Рио-де-Жанейро в 1992 года.

Целью данной статьи является анализ социальной составляющей устойчивого развития в Туркменистане в условиях глобализации и выявление условий ее дальнейшего развития.

Обострение проблем окружающей среды привело к ухудшению ее состояния и требовало кардинального пересмотра выбранного человечеством пути развития. Во второй половине XX в. человечество осознало, что стремительно возрастающие потребности населения планеты несопоставимы со строго ограниченными размерами и ресурсами самой планеты. Стал актуален вопрос о глобальном экологическом кризисе, преодоление которого требует кардинального изменения многих традиционных норм хозяйствования. Последующий ход событий принял формы настоящей революции в природопользовании, затронувшей все стороны современной жизни [3].

Термин "устойчивое развитие" получил широкое распространение после опубликования доклада Международной комиссии ООН по окружающей среде и развитию, подготовленного для ООН в 1983 года. Термин "sustainable development" в переводе с английского переводится как "устойчивое развитие", хотя слово "sustainable" в английском языке имеет и другие значения: "поддерживаемое", "самоподдерживаемое", "длительное, непрерывное", "подкрепляемое", "защищаемое" [4].

Собственно концепция устойчивого развития общества была принята на Конференции саммите ООН по окружающей среде и развитию, состоявшейся в июне 1992 года в г. Рио-де-Жанейро на уровне глав государств и правительств. На данный момент эта концепция является известной и популярной глобальной моделью будущего мировой цивилизации [5]. Принятая на Конференции Декларация насчитывает 27 пунктов – "принципов". В ней определяется центральное место людей в устойчивом развитии, то есть его антропоцентрическая направленность, подчеркивается, что гарантом обеспечения должного качества окружающей природной среды является государство. Устанавливается необходимость взаимоувязки целей социально-экономического развития, включая борьбу с бедностью, с целями сохранения окружающей среды для нынешних и будущих поколений. В Декларации подчеркивается важная роль межгосударственного сотрудничества в области охраны окружающей среды, включая проведение политики производства и потребления, демографических процессов, достижения экономического роста, а также отмечается особая ответственность развитых стран за состояние окружающей среды [6].

Решение проблем устойчивого развития возможно только при учете 4 компонентов развития – социальные, экономические, экологические и институциональные – которые тесно взаимосвязаны и не могут осуществляться изолированно друг от друга [4].

Социальная составляющая устойчивого развития, которая рассматривает проблемы бедности, занятости, прав трудящихся и другое в эпоху глобализации стала одной из самых основных. Несмотря на все усилия, за три десятилетия продовольственная проблема не только не перестала быть глобальной, но "карта голода" значительно расширила свою географию [7]. В Туркменистане одним из основных приоритетов устойчивого развития на современном этапе является улучшение благосостояния населения. Об этом свидетельствуют его участие во многих программах ООН по социально-экономическому развитию, а также разработанная "Национальная программа социально-экономического развития Туркменистана на 2011 – 2030 годы", целью которой является в короткие сроки добиться выхода страны в ряды государств с высоким уровнем качества жизни, быстроразвивающейся экономикой, опираясь на богатейший природный потенциал, а также на финансовые и трудовые ресурсы. С этой целью был принят следующий пакет законодательных актов [8]:

Закон о государственных гарантиях равноправия женщин от 14 декабря 2007 года;

Закон о борьбе с торговлей людьми от 17 декабря 2007 года.

Закон о международных договорах от 10 мая 2010 года;

Были ратифицированы следующие международные договора:

Факультативный протокол к Международному пакту о гражданских и политических правах от 1 мая 1997 года и второй Факультативный протокол, направленный на отмену смертной казни, от 11 января 2000 года;

Конвенция о правах ребенка от 29 апреля 2005 года;

Конвенции о правах инвалидов от 4 сентября 2008 года [8].



Необходимо проанализировать, какое влияние предпринятые со стороны государства меры оказали на динамику основных показателей уровня жизни населения Туркменистана. Согласно данным Всемирного Банка, средний возраст в Туркменистане на 2011 год составил 65 лет, что намного меньше в среднем, чем в Европе и Центральной Азии, где средний возраст составляет 70,5 лет. Но тем не менее, благодаря предпринятым мерам со стороны государства, наблюдается тенденция к улучшению, так как в 1993 году продолжительность жизни в Туркменистане составляла 63 года.

ВВП на душу населения в 2011 году составил в Туркменистане 4800 дол. США, что по сравнению со средним уровнем развивающихся стран Европы и Центральной Азии ниже, где он составил 7732,7 дол. США. Но тем не менее, и этот показатель продолжает увеличиваться – по сравнению с 2003 годом почти в 5 раз.

Коэффициент рождаемости в 2011 в Туркменистане выше по сравнению со средним уровнем в развивающихся странах Европы и Центральной Азии (1,8 на одну женщину) и составил 2,4 на одну женщину. Однако он имеет тенденцию к снижению по сравнению с 2003 годом – 2,7 на одну женщину [10].

Специфику социального развития страны в целом во многом определяют особенности состава и численности населения. Туркменистан является многонациональным государством, население которого растет очень быстрыми темпами за счет естественного прироста и представлено, в основном, туркменами. Следовательно, демографическую ситуацию в стране можно охарактеризовать как удовлетворительную, что снижает вероятность социальных конфликтов и свидетельствует о высоком потенциале страны за счет человеческих ресурсов.

Высокие темпы развития промышленности обуславливают рост городов и городского населения. Со времени переписи населения 1984 года городское население увеличилось к началу 2011 года и относительно общего числа доля городского населения составляет 50,8 %. В настоящее время сохраняется высокий уровень естественного прироста населения, который должен привести к быстрому росту численности населения в последующие годы. Большая часть естественного прироста приходится на долю сельского населения. Так, по данным Всемирного Банка, доля сельского населения по отношению к общему числу составила 51 % в 2011 году и по сравнению с 2003 годом снизилась на один процент [9].

Туркменистан является исламской страной. Экономическая и политическая ситуация в исламских странах довольно отличаются от западных стран, где существуют другие традиции и живые люди с другой религиозной верой. Устойчивое развитие в Исламских странах имеет свои особенности. Говоря о социальной составляющей развития, малайзийский экономист Зубайр Хасан отмечает значимость для исламского дискурса помимо ВВП таких показателей развития, как: улучшение системы здравоохранения, питания, жилищных условий, образования, основных свобод. Именно такое понимание развития вытекает из исламского вероучения. Конечно, речь идет об идеалах, заложенных в Коране и Сунне и практике давно минувших дней.

Например, как аргумент в пользу сохранения окружающей среды интерпретируется существование в ранней истории исламской государственности целого ряда институтов, обеспечивавших разумное, справедливое и сбалансированное использование природных ресурсов. Среди этих институтов – вакф, ихья, хисба, харам и др. Понятно, что такой институт, как вакф, может по праву интерпретироваться как направленный на удовлетворение общественной потребности, получающей приоритет перед частной, индивидуальной. Ихья – принцип, согласно которому человек, освоивший неиспользуемую землю, получал право владеть ею. При этом земли, которые необходимы для общественного благополучия, не могли быть объектом ихья, они часто объявлялись заповедными, резервировались как хима [10].

Так, мусульманский мир с помощью собственной богатой культуры и религиозной традиции мог бы ответить на общие для всего человечества серьезные вызовы, опираясь на стабилизирующие жизнедеятельность общества ценности ислама: нормы бережного отношения к водно-земельным ресурсам и недрам; установления, оберегающие духовное и физическое здоровье человека; осуждение стяжательства и консюмеризма; призывы к ограничению потребностей, умеренному потреблению, экономности, перераспределению сверхприбылей на общественные нужды, балансу между личными и общественными интересами. Исламские интеллектуалы считают также важным для придания развитию устойчивого (в рассматриваемом здесь смысле) характера существующее в мусульманской цивилизации единство естественных и гуманитарных знаний, науки и веры [10].

Сама исламская концепция устойчивого развития может трактоваться двояко. С одной стороны, она аутентична, представляя возвращение к исконным ценностям вероучения. Иначе говоря, она допускает фундаменталистскую интерпретацию. С другой стороны, она является модернизаторской по сути, приспособляющая нормы классического ислама к потребностям нашего времени [10].

Современный ход глобальных экономических процессов обуславливает необходимость рассматривать вопросы преобразования национальной социально-экономической системы через призму проблем, исходящих не только из особенностей национальных социально-экономических отношений и рыночных механизмов но и с учетом мировых и глобальных рынков, поскольку, как показывает практика, воздействие глобальных процессов на национальную экономику сводится к подчинению последней законам глобального рынка [11].

Таким образом можно сказать что на современном этапе Туркменистан идет в ногу с мировым сообществом в плане перехода к устойчивому развитию, особенно в плане социального развития. Несмотря на то, что по некоторым показателям социальной составляющей страна отстает,



наблюдаются хорошие тенденции к улучшению. Дальнейшее улучшение состояния социальной составляющей устойчивого развития возможно при реализации принятых программ социального развития, учете религиозных и национальных особенностей страны, а также при изучении опыта развитых стран.

Научн. рук. Крюкова О. Н.

**Литература:** 1. Форум тысячелетия, проведенный в Центральных учреждениях Организации Объединенных Наций 22–26 мая 2000 года // Официальные материалы. – 8 авг. 2000. – 21 с. 2. Данилов-Данильян В. И. Экологический вызов и устойчивое развитие : учебн. пособ. / В. И. Данилов-Данильян, К. С. Лосев. – М. : Прогресс-Традиция, 2000. – 416 с. 3. Семенюк Е. Розвиток сталей / Е. Семенюк // Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 3. – К. : ВЦ "Академія", 2002. – С. 283. 4. Гринів Л. С. Концептуальні засади просторової парадигми екологічно збалансованої економіки / Л. С. Гринів // Регіональна економіка. – 2001. – № 4. – С. 54–63. 5. Орхусская конвенция: руководство по осуществлению // Организация Объединенных Наций. – Женева : ООН, 2000. – 305 с. 6. Декларация тысячелетия Организации Объединенных Наций [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.un.org/russian/documen/declarat/summitdecl.htm>. 7. Оленьев В. В. Глобалистика на пороге XXI века / В. В. Оленьев, А. П. Федотов // Вопросы философии. – 2003. – № 4. – С. 18–30. 8. Организация объединенных наций. – Режим доступа : <http://www.un.org/ru>. 9. Всемирный Банк. – Режим доступа : <http://data.worldbank.org/country/turkmenistan>. 10. Исламская концепция устойчивого развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://islamica.ru/?uid=111/>. 11. Девуйст Д. Измерение и оценка устойчивого развития на локальном уровне / Дмитрий Девуйст // Механизм регулирования экономики, экономика природопользования, экономика предприятия и организация изготовления. – 2002. – № 1–2. – С. 63–75.

УДК 330.837

**Степанова С. І.**

Студент 3 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## СУЧАСНІ МОДЕЛІ ЛЮДИНИ В ЕКОНОМІЦІ

*Анотація. Проаналізовано основні підходи до визначення "економічної людини" та визначено особливості сучасної моделі людини в економіці.*

*Аннотация. Проанализированы основные подходы к определению "экономического человека" и определены особенности современной модели человека в экономике.*

*Annotation. The article analyzes the main approaches to the definition of "economic man" and identifies the peculiarities of a modern model of a human in the economy.*

*Ключові слова: економічна людина, модель, еволюція, неокласична модель, кейнсіанська модель, інституціональна модель.*

Інституціональна теорія сьогодні виступає аналогом "філософії економіки" й одним з головних претендентів на формування нової економічної парадигми. Її представники намагаються надати більш об'ємне бачення економіко-господарської діяльності, визначивши своє місце на межі економічної теорії, історії, філософії, права, психології, соціології. Вони розглядають не просто абстрактного індивідуума, зусилля якого спрямовані на максимізацію прибутку або мінімізацію витрат, а прагнуть досліджувати особливості його економічної поведінки, враховуючи його приналежність до певної групи, етносу, культури, дотримання певної моралі, індивідуума, який діє в умовах конкретно-історичної ситуації.

Істотний внесок у створення сучасної моделі людини зробили такі закордонні вчені: Й. Шумпетер, Беккер Г. С., Саймон Г. А., Р. Тайлер, К. Брунер, П. Вайзе, Дж. Ерроу, Дж. Ходжсон, Х. Шрадер, О. Уільямсон, С. Лінденберг та ін. Серед російських дослідників цієї проблеми найбільш відомі такі: В. Автономов, І. Розмаїнський, В. Радаєв, Т. Заславська, Р. Ривкіна, В. Вольчик, О. Дейнека й С. Малахов.

Вивчення літератури, присвяченій даній проблематиці, переконало автора в її актуальності й дозволило сформулювати мету публікації: аналіз і узагальнення теоретичних підходів до моделювання людини в сучасній економічній теорії.



Згідно з роботою [1], однією з основних гіпотез економічної теорії є саме припущення про існування "homo economicus" – "людини економічної", – поведження якої управляється егоїстичними устремліннями (self-interest) і яка при цьому здатна приймати раціональні рішення. Іншими словами, це уявлення про людину як про раціонально мислячого суб'єкта, що будує свої плани і діє, виходячи із принципу одержання максимальної вигоди.

У ході дослідження встановлено, що, по-перше, економічна наука тривалий час спиралася на концепцію "економічної людини", що еволюціонувала відповідно до змін ринкового господарства. Її формування почалося в працях представників класичної школи, одержало гідний розвиток у марксистському, маржиналістському, кейнсіанському та інституціональному напрямках економічної теорії і триває дотепер.

По-друге, у сучасній економічній теорії склався особливий підхід до розгляду людського поведження. Головною його особливістю, на думку Г. Беккера, є його багатогранність і різнобічність [2]. Це досить складний міждисциплінарний аналіз, проведений з економічної "точки зору".

По-третє, варто пам'ятати, що будь-яка модель, у тому числі й модель "економічної людини", побудована на деяких спрощеннях. Тому вона "не вільна" від перебільшень, абстракцій і "шорсткостей". Слід зауважити, що модель "економічної людини", як правило, включає три групи факторів, що представляють: мету людини, кошти для досягнення цієї мети (як речовинні, так і ідеальні) та інформацію (знання) про процеси, за допомогою яких ці кошти забезпечать досягнення мети (найбільш важливими з таких процесів є виробництво й споживання).

По-четверте, модель людини відіграє важливу роль в економічній теорії, оскільки є своєрідним інструментом дослідження. З її допомогою економісти-теоретики аналізують співвідношення цілей економічних агентів із цілями економічної системи, у якій вони діють. Що, у свою чергу, дозволяє прогнозувати динаміку розвитку останньої [3].

По-п'яте, існує безліч напрямів "моделювання людини", які відрізняються один від одного ступенем абстрагування від різноманіття особистісних характеристик, а також урахуванням економічної, політичної й психологічної обстановки, у рамках якої здійснюється діяльність людей.

По-шосте, серед існуючого різноманіття напрямів теоретики виділяють три основних: неокласичне, кейнсіанське й сучасне. Методологічною основою неокласичного напрямку прийнято вважати "людину економічну", як раціонального індивідуума, головним мотивом діяльності якого є егоїстичний, грошовий інтерес. Аналіз поведження особистості в рамках даної моделі заснований на використанні постулату про природну раціональність поведження людини, він зберігається і в кейнсіанській моделі. Але характерною особливістю останньої є врахування неповноти інформації господарюючих суб'єктів, стереотипність їхньої поведінки залежно від психології, звичаїв, релігійних поглядів тощо. В основі інституціональної моделі економічної людини лежить принцип обмеженої раціональності. Суть концепції обмеженої раціональності (bounded rationality) можна виразити словами її автора Г. Саймона: люди передбачаються "навмисно раціональними, але такими, що володіють цією здатністю в обмеженому ступені". Сучасні моделі людини є найбільш складними, оскільки включають не тільки мотиваційні стимули, але й певні елементи психологічного характеру. Їхньою відмінною рисою є динамізм і різноманіття потреб, головною з яких є потреба у самовираженні, установленні зв'язків з іншими людьми, бажання духовного самовизначення тощо. Ці моделі економічної людини припускають існування суспільства, заснованого на демократичних засадах із розвиненими міжгруповими зв'язками [4]. Ураховуючи зазначене, в межах сучасного напрямку моделювання поєднуються дуже різні підходи та моделі (рисунок).

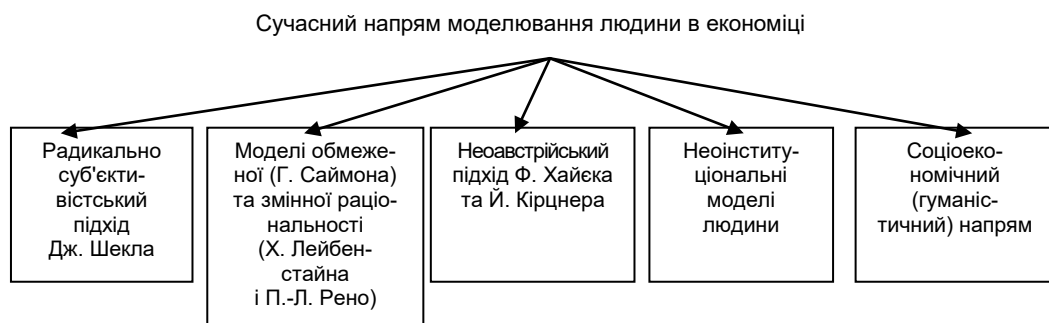


Рис. Основні теоретичні складові сучасного напрямку моделювання людини

В-сьомих, з певною часткою умовності, можна сказати, що в сучасній економічній теорії склалися дві основні моделі людини: модель економічної людини, або раціонального максимізатора, і так звана альтернативна модель. Порівнюючи їх, Клейнер Г. Б. зазначає спрямованість цілей першої групи на максимізацію матеріальних благ, а другої – на зміцнення свого становища й статусу в суспільстві. Прихильники альтернативної моделі прагнуть перебороти частковий характер аналізу людської діяльності в кожній із суспільних наук і побудувати нову теорію як своєрідний синтез. Для них модель людини – це уніфіковане уявлення про людину, що здійснює свою діяльність у певній системі соціально-економічних координат.

Отже, підсумовуючи можна визначити, що модель економічної людини є відправним пунктом будь-яких побудов в економічній теорії; а характер моделі людини визначає характер теорії в

цілому. Модель економічної людини здійснила суттєву історичну еволюцію, в результаті якої сформувалися різні теоретичні моделі та підходи, але "єдиного" й "універсального" – поки що не склалися. Більш того, за сучасних умов, це різноманіття моделей людини, призначених для вирішення окремих теоретичних проблем, часто виявляється непридатним для розв'язання конкретних практичних завдань. Тому конче потрібно подальше вивчення моделей людини в сучасній економічній теорії.

Наук. керівн. Колесніченко І. М.

**Література:** 1. Капелюшников Р. И. Экономический подход Гэри Беккера к человеческому поведению [Электронный ресурс] / Р. И. Капелюшников // США: экономика, политика, идеология. – М. : Наука, 1993. – № 11. – Режим доступа : <http://libertarium.ru/68397>. 2. Беккер Г. Ст. Экономический анализ и человеческое поведение / Г. Ст. Беккер // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. – 1993. – № 1. – С. 24–40. 3. Вайзе П. Homo Economicus и homo Sociologicus: монстры социальных наук / П. Вайзе // "THESIS". – 1993. – Вып. 3. – С. 115–130. 4. Автономов В. С. Модель человека в экономической теории и других социальных науках / В. С. Автономов // Истоки. – 1998. – Вып. 3. – С. 24–71.

УДК 339.54(477)

**Грицюк І. В.**

Студент 2 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## **АКТИВІЗАЦІЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ ШЛЯХОМ ПІДВИЩЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ**

*Анотація. Розглянуто шляхи активізації зовнішньої торгівлі України за рахунок підвищення експортного потенціалу, проаналізовано сучасний стан експорту та методи державної політики стимулювання експорту й підвищення конкурентоспроможності товарів вітчизняного виробництва.*

*Аннотация. Рассмотрены пути активизации внешней торговли Украины за счет повышения экспортного потенциала, проанализировано современное состояние экспорта и методы государственной политики стимулирования экспорта и повышения конкурентоспособности товаров отечественного производства.*

*Annotation. This article considers the ways of enhancing foreign trade of Ukraine through increased export potential, analyzes the current state of export and methods of public policy of stimulating export and increasing the competitiveness of domestic products.*

*Ключові слова: експорт, потенціал, конкурентоспроможність, зовнішня торгівля.*

Міжнародна торгівля є вихідною формою міжнародного економічного співробітництва. У сучасних умовах спостерігається від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі України, яке з кожним роком збільшується, що загалом негативно впливає на розвиток національної економіки країни. З метою активізації зовнішньої торгівлі особливу увагу сьогодні необхідно приділити стимулюванню саме експортної діяльності. Стимулювання експорту допомагає розширити міжнародні ринки збуту та покращити якість, а відповідно і конкурентоспроможність товарів, перетворити підприємства у надійних експортерів, спрямувати ресурси у високопродуктивні галузі та збільшити величину високо-технологічних продуктів у експортній структурі [1].

Вивченню проблем, які перешкоджають розвитку українського експорту, а також можливим шляхам їх вирішення приділяють увагу такі вчені: І. Бураковський, А. Мазаракі, Л. Кутідзе, Ю. Верланов, Н. Осадча, О. Школьнік, І. Орлик, В. Мовчан, М. Скрипник, Т. Мельник, Л. Івашова, Н. Резнікова та ін. Саме поняття "стимулювання експорту" бере свій початок із кінця ХІХ ст. Стимулювання зовнішньоекономічної діяльності цікавило й іноземних учених, таких, як: В. Глаштеттер, Р. Хенцлер, Д. Лефевр, М. Портер та ін. Р. Хенцлер вважав, що стимулювання експорту – це система засобів та заходів, спрямованих на допомогу експортним галузям щодо налагодження відносин із закордонними партнерами та реалізації більшої кількості експортних замовлень на іноземних ринках збуту [2]. Проте проблема вдосконалення експортного потенціалу України залишається відкритою і потребує аналізу, додаткового вивчення та пошуку оптимального вирішення.



Метою даної статті є аналіз стану зовнішньої торгівлі України та визначення основних напрямів активізації зовнішньоторговельної діяльності шляхом державної підтримки розвитку експортного потенціалу України.

Україна володіє значним експортним потенціалом, який зосереджений у видобувних і обробних галузях промисловості, а також в агропромисловому і енергетичному комплексах країни, однак використовується він, на жаль, недостатньо і вкрай неефективно.

Значний стримуючий вплив на український експорт справляє комплекс ендогенних і екзогенних факторів, серед яких можна виділити найважливіші:

низька конкурентоспроможність вітчизняної промислової продукції, насамперед, машинотехнічних виробів;

важкий фінансовий стан більшості підприємств обробної промисловості та конверсійних виробництв, що робить практично неможливим інвестування в перспективні, орієнтовані на експорт проекти за рахунок внутрішніх ресурсів;

штучне стримування курсу гривні в рамках "валютного коридору" звужує можливості використання курсового фактору з метою просування експорту;

недостатній розвиток вітчизняних систем сертифікації і контролю якості експортної продукції на фоні значного підсилення в останній час вимог до споживчих і екологічних характеристик, а також до безпеки продукції, яка реалізується на ринках промислово розвинутих країн;

випереджаюче зростання цін на продукцію та послуги природних монополій порівняно зі збільшенням цін на вироби обробної промисловості і продукцію АПК;

недостача спеціальних знань і досвіду роботи в сфері експорту у більшості українських підприємців, а також недостатня координованість їх діяльності на зовнішніх ринках;

розрив традиційних виробничих зв'язків на пострадянському економічному просторі;

збереження елементів дискримінації українських експортерів за кордоном, застосування методів обмежувальної ділової практики, зокрема картельних угод для витіснення чи недопущення України на перспективні ринки;

низький світовий рейтинг надійності України для кредитів та інвестицій, що затрудняє використання іноземних фінансових ресурсів для розвитку експортного потенціалу країни;

норми українського законодавства, які закріплюють відповідальність постачальника за недоброякісну продукцію, не відповідають принципам, що прийняті в міжнародній практиці [3].

Важливою умовою для входження України в світогосподарський простір є формування експортного потенціалу. Ефективність даних процесів визначається конкурентоспроможністю національної економіки, нарощуванням обсягів експорту та стимулювання національних виробників. Експортна діяльність є суттєвим чинником оздоровлення умов життя у країні. Проте проблема експортного потенціалу України полягає в тому, що країна є переважно експортером продукції чорної металургії та інших товарів з невисоким рівнем доданої вартості і є неконкурентоспроможною на ринку високо технологічних товарів. І як наслідок, це робить Україну малоперспективним партнером для регіональної інтеграції як на Заході, так і на Сході.

Аналізуючи обсяг зовнішньої торгівлі України за товарами за січень 2013 року, помітно, що експорт товарів склав 5 126,3 млн дол. США, порівняно з січнем 2012 року зменшився на 3,7 %. Якщо розглянути товарну структуру експорту 2013 року порівняно з січнем 2012 року, то вона має такий вид: чорні метали та вироби з них – 25,2 % від загального обсягу експорту (зменшення обсягів на 22,9 %), продукти рослинного походження становили 15,5 % (збільшення на 17,2 %), мінеральні продукти – 12,7 % (зменшення на 13,8 %), механічні та електричні машини – 9,2 % (збільшення на 9,1 %), продукція хімічної та пов'язаних із нею галузей промисловості – 9,2 % (збільшення на 22,1 %), жири та олії тваринного або рослинного походження – 6,7 % (збільшення на 21,8 %), засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби – 5,7 % (зменшення на 29,4%), готові харчові продукти – 5,7 % (збільшення на 41,7 %) [4].

У загальному обсязі експорту товарів порівняно з відповідним періодом попереднього 2012 року збільшилась частка зернових культур з 9,8 до 10,8 %, жирів та олій тваринного або рослинного походження – з 5,3 до 6,7 %, руд, шлаку і золи – з 5,6 до 6 %, механічних машин – з 4,3 до 4,6 %, електричних машин – з 3,8 до 4,6 %, насіння і плодів олійних рослин – з 2,5 до 4 %, добрив – з 2,8 до 3,9 % та продуктів неорганічної хімії – з 2,5 до 3,4 %. Зменшилась натомість частка мінеральних палив, нафти і продуктів її перегонки – з 7,8 до 6 %, залізничних локомотивів – з 6,8 до 4,9 %, виробів з чорних металів – з 4,6 до 2,7 % [3].

Як можна спостерігати, слабкою ланкою у зовнішній торгівлі України є структура експорту, в якій майже 3/4 складає сировина та продукти первинної обробки, питома вага такої наукоємної продукції, як літальні й космічні апарати та їх складові, ледь перевищує 1 %, що не відповідає сучасним загальносвітовим тенденціям [5]. Найвагоміші експортні можливості все ще зосереджені у традиційних індустріальних і сировинних галузях.

Проблему нарощування експортного потенціалу України слід вирішувати з урахуванням конкретних внутрішніх і зовнішніх економічних умов, а також визнанням суттєвої залежності вітчизняної економіки від зовнішньої торгівлі.

Тому необхідно сформувати цілісну систему заходів державного стимулювання експорту, головною метою якої повинно стати не тільки формування в країні сприятливих економічних, організаційних, правових та інших умов для розвитку експортного потенціалу, але і всіляко сприяти підвищенню ефективності його використання, а також створення механізмів надання державної фінансової, податкової, інформаційно-консультативної, дипломатичної та інших видів допомоги вітчизняним експортерам.



Для цього слід удосконалити механізми кредитування і страхування експорту за участю держави, а також надання державних гарантійних зобов'язань щодо експортних кредитів; покращити умови кредитування виробництва експортної продукції з тривалим циклом виготовлення, включаючи закупівлю сировини і матеріалів, які не виробляються в Україні.

Важливим кроком для підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на зовнішніх ринках має стати організація в Україні ефективної системи сертифікації експортної продукції. Наприклад, створення в країні державної інспекції з якості експортних товарів, яка могла б служити бар'єром на шляху проникнення недоброякісної продукції на зовнішні ринки, сприяла б випуску конкурентоспроможної продукції з урахуванням сучасних вимог іноземних споживачів до її якості.

Одним із найважливіших напрямів підтримки експорту, особливо товарів із високим ступенем обробки, є використання важелів податкового регулювання. Доцільно було б удосконалити діючу податкову систему, а саме: розробити комплекс заходів щодо зниження непрямого оподаткування експорту послуг; звільнити експортерів від сплати податку на рекламу експортних товарів.

Для підвищення експортного потенціалу України необхідно поліпшити інформаційне забезпечення зовнішньоторговельної діяльності. Першочерговим завданням в цьому напрямі є створення системи зовнішньоторговельної інформації. Для ефективного функціонування даної системи буде потрібно сформувати розгалужену мережу інформаційно-консультативних служб, які змогли б забезпечити оперативне надання зовнішньоторговельної інформації у зручній для клієнта формі.

Отже, виважена державна політика в сфері кредитування та оподаткування експорту, сертифікація експортної продукції та наявність висококваліфікованих інформаційно-консультативних служб стане кроком уперед до активізації зовнішньої торгівлі України. Окрім того, необхідно розвивати експортний потенціал у рамках міжнародної спеціалізації, використовуючи потенційні можливості структурної реформи економіки, спрямувати зусилля на перспективні, технологічні сектори. Саме виважена державна політика стимулювання експорту, організація оперативної роботи державних органів щодо активного просування української експортної продукції на зовнішні ринки та захист інтересів вітчизняних експортерів за кордоном зможуть зміцнити позиції України на світових ринках.

*Наук. керівн. Крюкова О. М.*

---

**Література:** 1. Бабенко В. О. Державна політика стимулювання експорту в ринковій економіці : дис. канд. екон. наук: 08.02.03 [Електронний ресурс] / В. О. Бабенко ; Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. – К., 2004. – Режим доступу : <http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/27638.html>. 2. Henzler R. Ausfuhrfoerderung in: Seischab H., Schwantag K. (Hrsg.), Handwoerter-buch der Betriebswirtschaft. – Stuttgart, 1956. – P. 311. 3. Підвищення конкурентоспроможності економіки України. Офіційний сайт Національного інституту Українсько-Російських відносин. – Режим доступу : [http://www.niup.gov.ua/ukr/econom/vzaem/rozdil\\_3-3.htm](http://www.niup.gov.ua/ukr/econom/vzaem/rozdil_3-3.htm). 4. Державний комітет статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 5. Дедеяєва Л. М. Сучасні тенденції розвитку експортного потенціалу України / Л. М. Дедеяєва // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2012. – № 2. – С. 171–175.

УДК 338.5:658.69

---

**Бочарова А. О.**

Студент 2 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## **ОСОБЛИВОСТІ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА РИНКУ ЖИТЛА В УКРАЇНІ**

*Анотація. Розглянуто основні поняття та особливості ринку житла України. Проведено аналіз факторів ціноутворення на ринку житла. Спрогнозовано можливі зміни в галузі житлової нерухомості в Україні.*

*Аннотация. Рассмотрены основные понятия и особенности рынка жилья Украины. Проведен анализ относительно факторов ценообразования на рынке жилья. Спрогнозированы возможные изменения в отрасли жилой недвижимости в Украине.*

*Annotation. The basic concepts of the housing market in Ukraine were considered. The analysis of the pricing factors in the housing market was held. The possible changes in residential real estate in Ukraine were predicted.*

*Ключові слова: ціноутворення, ринок житла, нерухомість, ціна, попит, пропозиція.*

---

© Бочарова А. О., 2013



Сучасний ринок житла формується в умовах низького платоспроможного попиту за рахунок пропозиції житла як на первинному, так і на вторинному ринках житла. Це забезпечує наявність різної за якістю та ціною пропозиції на ринку житла при постійно незадоволеному попиті.

Актуальність даної теми зумовлена динамікою розвитку ринку житла в Україні.

Предметом дослідження є процес формування та розвитку ринку житла в Україні.

Об'єктом дослідження є особливості ціноутворення на цьому ринку.

Метою дослідження є аналіз ринку житла в Україні, визначення особливостей ціноутворення та перспектив його розвитку.

Мета дослідження реалізується при вирішенні низки завдань дослідження:

вивчення економічного змісту поняття "ринок житла", його складових;

аналіз формування та розвитку ринку житла України;

з'ясування особливостей ціноутворення на ринку житла України;

перспективна оцінка розвитку ринку житла України.

Аналіз публікацій щодо досліджуваної проблеми показав, що у вітчизняній літературі є статті, присвячені оцінці житла, іпотечному кредитуванню, правовим аспектам ринку житла, якими займалися такі вчені, як: Дроздовська О. С., Манцевич Ю. М., Манн Р. В., Бичков А. П. та ін. Необхідно також визначити роботи дослідників у сфері ціноутворення – Поташева Р. Є., Гусєва А. Б., Стерника Г. М. Але існують деякі проблеми, які на сучасному етапі потребують особливої уваги.

На думку Р. Поташева, можливі декілька варіантів задоволення потреби людини в житлі: купівля у власність житла на первинному або вторинному ринках, оренда житла, проживання з родичами, в гуртожитку, готелі та інші варіанти. З точки зору мікроекономіки перераховані варіанти є субститутами – товарами-замінниками. Тобто у разі погіршення споживчих властивостей якогось товару або підвищення його ціни споживачі будуть прагнути переключитися на споживання іншого товару [1].

Первинною називається нерухомість без терміну експлуатації, до неї відносяться котеджі і квартири готові від забудовника. Якщо новий об'єкт перепродується, то він первинним житлом не вважається. Вторинна нерухомість видається будівлями, що мають терміни експлуатації.

Ринку житла властивий цілий ряд особливостей і, перш за все, це індивідуальність ціноутворення. Ціноутворення на ринку житла, частіше за все, залежить від соціально-економічного стану регіону. Крім того, ринок відрізняється ризиком для продавців, покупців та орендарів.

Експертам зазвичай важко оцінити реальну ситуацію на ринку нерухомості. Це відбувається внаслідок того, що інформація про угоди в цьому секторі не є такою доступною, як наприклад на ринку цінних паперів. Основним інструментом аналізу тут є умовне розбиття ринку на декілька сегментів. Критерієм для цього може слугувати місцезнаходження об'єктів, їх якість, призначення та ін.

Як відомо, житло є найбільш довговічним товаром, зазвичай, зі значно вищою вартістю, ніж інші товари. Земля за своєю природою вічна, споруди та будівлі слугують десятки років. Звідки ринкова вартість нерухомості – це найімовірніша ціна при купівлі-продажу на конкурентному ринку. Фактор попиту та пропозиції є основним при оцінці об'єкта нерухомості та враховує діє закону попиту та пропозиції, котрий впливає на ринкову вартість об'єкта нерухомості, як і будь-якого іншого товару.

Економісти зазвичай виділяють три основних імовірних варіантів попиту та пропозиції:

попит та пропозиція рівні, в результаті ринкових угод формується справедлива рівноважна ціна;

попит перевищує пропозицію, ціни на ринку зростають, формуються спекулятивні ціни, виникає загроза корупції, що призводить до руйнування ринку;

пропозиція перевищує попит, ціни падають, виникає стагнація ринку.

Основними характеристиками ринку житлової нерухомості є висока ціна його об'єктів і низька еластичність пропозиції по ціні: при зміні вартості житла його пропозиція на ринку майже незмінна. Нееластичність пропозиції викликана довготривалістю періоду будівництва. Так, при зростанні попиту на житло, збільшення пропозиції на ринку первісного житла можливе лише через рік-два, а при зменшенні попиту будівництво продовжується, що пов'язано з високим рівнем понесених витрат. Така природа взаємодії попиту та пропозиції призводить до того, що ціна є основним регулювальним фактором, за допомогою якого врівноважуються попит та пропозиція. Саме тому на ринку житла існує постійна небезпека виникнення ситуації, коли поточна вартість житла стає вище за його справедливую ринкову ціну. Тож на стадії економічного спаду держава повинна розробляти заходи для стимулювання придбання житла.

На фоні підйому в житловому секторі існує небезпека виникнення ефекту перегріву, коли надмірне збільшення інвестицій у будівництво виявиться після його закінчення нерентабельним, через погіршення загальної економічної кон'юнктури та падіння попиту порівняно з очікуваним об'ємом. Тому політика держави повинна бути максимально продуманою, щоб при необхідності гальмувати дестабілізуючі процеси в будівничому секторі. Особливої вагомості це питання набуває в разі масового поширення житлового кредитування, оскільки при падінні економічної активності зростає безробіття, доходи населення втрачають стабільність, що ускладнює виконання прийнятих громадянами зобов'язань за кредитними угодами.

Одночасно на стадії економічного спаду посилюється тиск на ринок житла. Це призводить до падіння цін. У сукупності ці фактори збільшують імовірність дефолту позичальників, внаслідок чого зростає число проблемних кредитів. За правилами ринку на ціну купівлі-продажу впливає мистецтво торгів, кількість учасників торгів, схеми фінансування даної угоди та інші фактори. Ціни в основному залежать від можливостей інвесторів. Попит більше схильний до коливань, ніж пропо-

зиція, адже різка зміна грошової маси та емоційного настрою відбувається в коротший строк, ніж час будівництва об'єкта нерухомості [2].

Таким чином, під час дослідження було встановлено, що, по-перше, ринок нерухомості знаходиться під значним впливом: факторів державного регулювання, загальноекономічної ситуації, мікро- та макроекономічної ситуації, соціального положення та природних умов у регіоні. По-друге, основними чинниками, що впливають на рівень цін первинного та вторинного житла в Україні є:

- собівартість будівництва;
- фактор рівня життя;
- фактор ведення бізнесу в регіоні;
- політика міської влади у сфері нерухомості та нового будівництва;
- доступність кредитів і житлових субсидій;
- рівень платоспроможного попиту населення регіону;
- доходи населення;
- макроекономічні фактори (ВВП, рівень інфляції, стан торгового балансу, ціни на нафту тощо).

Сьогодні, у посткризовий час, деякі фахівці говорять про стабілізацію, про повноцінну роботу банків щодо іпотечного кредитування, а також про відновлення роботи великих будівництв. На думку автора, ситуація дещо складніша: усе зазначене може призвести до подальшого підвищення цін на нерухомість. Варто аргументувати це твердження.

На вітчизняному ринку нерухомості саме вторинний ринок регулює ціноутворення в цілому та ціни на первинному ринку. Ціни на первинне житло можуть змінюватись стрибкоподібним чином у міру готовності будинку; при бажанні швидко продати, девелопери можуть піти на значне зниження цін і т. д. У 2008 – 2010 рр. співвідношення попиту вторинного та первинного житла складало 90 на 10 % на користь вторинного. Проте, якщо на початку 2012 р. попит на первинне житло складав 30 %, зараз можна спостерігати перерозподіл співвідношення попиту – 60 на 40 % на користь первинного [3].

Причиною того, що покупці все частіше віддають перевагу квартирам у новобудовах, є вартість первинної нерухомості. Так, вартість квадратного метра первинного житла може бути на 20 – 30 % нижчою за аналогічну пропозицію на вторинному ринку.

На зростання попиту на первинне житло вплинуло й підвищення лояльності покупців до забудовників. Адже в докризові роки на фоні численних афер із новобудовами рівень довіри забудовникам був майже нульовим.

Таким чином, у зв'язку зі змінами законодавства відносно будівельної галузі та доступністю вигідних розстрочок та іпотек, за нашими прогнозами 2013 р. може стати роком зміни вектора попиту з ринку вторинного житла на первинне.

*Наук. керівн. Колесніченко І. М.*

**Література:** 1. Поташев Р. Е. Ценообразование на рынке жилья в странах СНГ / Р. Е. Поташев // Актуальные проблемы экономики. – 2011. – № 12. – С. 137–151. 2. Грибовский С. В. Оценка стоимости недвижимости : учебн. пособ. / С. В. Грибовский. – М. : Маросейка, 2009. – 432 с. 3. Спрос покупателей смещается в сторону первичного жилья [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://biz.liga.net/all/nedvizhimost/novosti/2287522-spros-pokupateley-smeshchaetsya-v-storonu-pervichnogo-zhilya.htm>. 4. Поташев Р. Е. Прогнозування цінової ситуації на ринку житла в умовах економічної кризи / Р. Е. Поташев // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2009. – № 35. – С. 90–96. 5. Манн Р. В. Ціноутворюючі фактори на регіональному ринку нерухомості / Р. В. Манн // Економіка&Держава. – 2006. – № 3. – С. 49–50.

УДК 339.9

**Лосева О. Г.**

Студент 3 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## **ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

*Анотація. Доведено необхідність теоретико-методологічного обґрунтування сутності економічної глобалізації, аналізу її чинників, структурних елементів та напрямів. Узагальнено тенденції розвитку національних економік у контексті трансформації світового господарювання, спричиненого глобалізацією.*

© Лосева О. Г., 2013



*Аннотация. Доказана необходимость теоретико-методологического обоснования сущности экономической глобализации, анализа ее факторов, структурных элементов и направлений. Обобщены тенденции развития национальных экономик в контексте трансформации мирового хозяйствования, вызванного глобализацией.*

*Annotation. The necessity of theoretic and methodological substantiation of the essence of economic globalization, the analysis of its factors, components and trends has been proved. The tendencies of national economics development in the context of world economy transformation caused by globalization have been generalized.*

*Ключові слова: глобалізація, суб'єкти глобалізаційного процесу, неоліберальна теорія, інтернаціоналізація, регіоналізація, індекс економічної свободи, рейтинг ступеня глобалізованості.*

Соціально-економічний, політичний та культурний розвиток людства в останній третині ХХ – на початку ХХІ ст. відбувається під знаком глобалізації. Зростають міжнародна торгівля та інвестиції, небачених масштабів набуває диверсифікація світових фінансових ринків і ринків робочої сили, відчутно підвищується роль ТНК у світогосподарських процесах, з'являються системи глобального менеджменту. В умовах інтернаціоналізації виробництва соціально-економічний прогрес усе більше залежить від можливості подолання глобальних проблем. Така ситуація зумовлює необхідність теоретико-методологічного обґрунтування сутності економічної глобалізації, аналізу її чинників, структурних елементів та напрямів, а головне – визначення шляхів подолання глобальних проблем. Природно, що останні є предметом численних наукових дискусій, їх розв'язанню присвячені праці як вітчизняних, так і закордонних вчених: Богомолова О. Т., В. Бурцева, Ветрова Є. В., А. Гітіна, Ернандо де Сото, Журавльова В. В., І. Золіна, Іванова Д. В., Келле В. Ж., Клепацького Л. Н., Котопова С. І., Левашова В. К., Б. Ліндсі, Лукашина Ю. К., М. Махема, Ю. Норберга, Носова О. В., Т. Палмер, Пантіна В. І., О. Приходько, Хоріна І. С., Яковець Ю. В. та ін.

Актуальність теми даного дослідження не викликає сумнівів: глобальні проблеми мають яскраво виражений економічний аспект. Вони впливають на структуру відтворення та динаміку економічних процесів, на пошуки ефективних форм і методів управління. Успішне вивчення глобальних проблем, на думку автора, можливе не тільки в рамках аналізу всієї системи світового господарства, а й через вивчення теоретичних засад функціонування національних економік в умовах глобалізації. Враховуючи зазначене, метою даної статті є узагальнення тенденцій розвитку глобальної економіки, а також функціонування національних економік країн світу в контексті трансформації світового господарювання, спричиненого глобалізацією.

Глобалізаційний процес веде до створення інтегрованого світового господарства на основі відкритих національних економік, вільних глобальних ринків товарів, послуг, факторів виробництва та фінансів. Процеси об'єднання досягли такого рівня, а зв'язок між національними економіками настільки щільний, що глобальну економіку можна вважати пріоритетним феноменом із власними закономірностями, тенденціями, механізмами функціонування та розвитку. За таких умов, світове господарство визнається системою, що самовідтворюється, а всі об'єктивно обумовлені пропорції економічного відтворення визначаються не на національному, а на міжнародному рівні. Отже, сьогодні як ніколи доречною стає цитата: "Національна відокремленість та протилежності народів все більше і більше зникають" [1, с. 51].

Вперше термін "глобалізація" застосував Т. Левіт (1983 р.) щодо характеристики феномену злиття ринків окремих продуктів, що виробляються великими ТНК [2, с. 7]. Семантично це поняття пов'язане з англійським словом "globe", що означає "земна куля".

У самому широкому загалі під глобалізацією розуміють процес накопичення структурних зрушень та поетапного формування органічно цілісного, взаємопов'язаного та взаємозалежного всесвітнього господарства, окремі ланки якого органічно поєднані фінансово-економічними, виробничо-технічними, інформаційними та іншими зв'язками. Тобто глобалізація – це вищий етап інтернаціоналізації всіх факторів виробництва, коли система міжнародних відносин охоплює всі національні економіки, змінюючи економічну цілісність світу. Головними суб'єктами процесу глобалізації, які створюють його інституційну систему, виступають держави, міжнародні та регіональні організації, транснаціональні корпорації та банки, міжнародні фінансові ринки. Держава, як система економічного управління та регулювання, відіграє важливу роль у розвитку та укріпленні національних господарств на їх шляху до відкритості і взаємозалежності.

Іншим поширеним визначенням глобалізації є ототожнення її з вищою стадією інтернаціоналізації. Під нею розуміють сукупність таких процесів і явищ, як трансграничні потоки товарів, послуг, капіталу, технології, інформації і переміщення людей між країнами, перевагу орієнтації на світовий ринок у торгівлі, інвестуванні й інших трансакціях (на рівні фірм), територіальну й інституційну інтеграцію ринків тощо. Переважно це стосується потоків капіталу й інформації. Б. Баді пропонує розглядати глобалізацію як історичний процес, що розвивається впродовж багатьох століть; як ознаку уніфікації світу, життя за єдиними принципами, орієнтацію на єдині цінності, дотримання єдиних звичаїв і норм поведінки, прагнення все універсалізувати; як дедалі більшу взаємозалежність, головним наслідком якої є підлив, руйнування національного державного суверенітету під тиском дій нових акторів загальнопланетарної сцени – глобальних фірм, релігійних угруповань, транснаціональних управлінських структур, що взаємодіють на рівних засадах не лише між собою, а й безпосередньо з державами – традиційними суб'єктами міжнародних відносин. На



відміну від Б. Баді, Жук М. В. розглядає глобалізацію як зростання впливу зовнішніх чинників (економічних, соціальних і культурних) у виробництві всіх країн – учасників цього процесу, формування єдиного світового ринку (ринків) без національних бар'єрів і створення єдиних правових засад для всіх країн.

Аналіз літератури з проблеми дослідження дозволив зробити певні проміжні висновки. По-перше, теоретичною основою глобалізації є неоліберальна теорія (особливо монетаризм), яка сповідує пріоритет ринкових механізмів у економічному розвитку, відмову від державного втручання в економіку, усунення всіх перепон для капіталу, товарів і робочої сили. Неоліберали виходять із того, що глобалізація світової економіки залежить від створення ліберальних умов на національному та міжнародному рівнях. На їхню думку, згодом усі країни світу повинні застосовувати таку політику, інакше вони не зможуть відповідати умовам глобальних ринків. По-друге, базовою категорією глобальної економіки є глобальний ринок, який, реалізуючи свою цільову функцію щодо формування глобального попиту, глобальної пропозиції, інтернаціональної ціни, умов глобальної конкуренції та розвитку глобальної інфраструктури, задає параметри подальшого розвитку інституційної системи глобальної економіки. По-третє, глобальний економічний розвиток характеризується циклічним характером, обумовленим дією періодично повторюваних рушійних сил, таких, як: науково-технічний прогрес, демократизація суспільного життя, домінування ринкових відносин та інституціоналізація глобального економічного розвитку. По-четверте, глобальна економіка у процесі розвитку потребувала адекватної інституційної системи регулювання, яка еволюціонувала від найнижчого рівня, з домінуванням мікрорівневих регуляторів (1870 – 1914 рр.), з наступним переходом до етапу превалювання двосторонніх міждержавних інститутів регулювання (1914 – 1945 рр.), до появи багатосторонніх міждержавних інтеграційних органів управління та наднаціональних інститутів (1945 – 1980 рр.) та до формування системи глобального менеджменту (з 1980 р. і дотепер). По-п'яте, глобалізація новітнього часу формується і виявляється шляхом розвитку різних форм економічної організації у планетарних масштабах. Це веде до підвищення технологічної взаємозалежності, об'єднання та уніфікації ринків, методів виробництва й організації фірм, маркетингу, сприяє динамічному зростанню торгівлі й перетіканню капіталу між окремими країнами та регіонами [3, с. 24]. Глобалізація ринків призводить до посилення конкуренції, що змушує компанії розвивати й оновлювати виробництво та використовувати новітні форми маркетингу. По-шосте, на сучасному етапі розвитку світового господарства, внаслідок значного загострення соціально-економічних протиріч між суб'єктами глобальної економічної системи, спостерігається істотне відставання регулятивних механізмів від динаміки та масштабів глобальних трансформацій. Це, у свою чергу, вимагає подальшого вдосконалення та оптимізації діючої нині системи інституційного забезпечення глобального економічного розвитку через створення нових і модернізацію існуючих інститутів, а також застосування більш гнучкого і мобільного інструментарію узагальнення динаміки глобалізаційних процесів.

Як відомо, для оцінки рівня глобалізованості країн застосовують різні методичні підходи. Так, деякі експерти вважають, що економічний розвиток світової економіки безпосередньо пов'язаний із динамікою індексу економічної свободи, оскільки зниження цього індексу вказує на зниження якості життя. Цей індекс вимірюється у відсотках від 0 до 100, де мінімальне значення відповідає найнижчому рівню економічної свободи. В Україні протягом останніх років спостерігається падіння індексу економічної свободи, динаміка якого відображена в таблиці.

Таблиця

**Динаміка індексу економічної свободи в Україні [4]**

Роки	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Індекс економічної свободи	55,5	53,3	51,1	48,8	46,4	45,8

За пропозицією журналу Foreign Policy разом із консалтинговою компанією А. Т. Керну з 2000 р. розраховують рейтинг ступеня глобалізованості різних країн. При його визначенні враховуються такі параметри: економічна інтеграція (об'єм міжнародної торгівлі, інвестицій і різного роду виплат, що здійснюються з перетином державних кордонів), персональні контакти (міжнародні поїздки, об'єм міжнародних телефонних переговорів, поштових відправлень), технологія (число користувачів Інтернет, число Інтернет-серверів), залученість у міжнародну політику (кількість посольств, членство держав у міжнародних організаціях). Згідно з цим показником було визначено найбільш глобалізовані держави світу, у порядку зайнятого місця вони розташувалися таким чином: Сінгапур, Гонконг, Нідерланди, Швейцарія, Ірландія, Данія, США, Канада, Йорданія, Естонія, Швеція, Великобританія, Австралія, Австрія, Бельгія, Нова Зеландія, Норвегія, Фінляндія, Чехія, Словенія та ін. Україна посіла 42 сходинку даного рейтингу [5].

У ході дослідження було встановлено, і це – по-сьоме, що в умовах глобального суспільства, яке розвивається, спостерігається тенденція до регіоналізації (тобто до формування регіональних економічних блоків). Регіоналізація сприймається або як свідчення абсолютизації національно-державної самостійності, або її повне ігнорування. На думку автора, регіоналізацію слід тлумачити як перехідний етап, початкову ланку адаптації національних економік до процесу глобалізації ринків. По-восьме, існує думка, що глобалізація є однією з причин значної диференціації країн світу, а також розшарування населення планети за рівнем доходу. Але, зважаючи на ряд тверджень, наведених вище, причиною нерівномірного розподілу багатства також є неоднаковий доступ різних кра-



їн світу до глобалізації. Глобалізацію не можна обвинувачувати в неефективності державного управління, яке намагається протидіяти об'єктивним економічним процесам. Економічна глобалізація зробила світ більш взаємозалежним, і через це неефективне державне управління в окремій країні віддзеркалюється на стані національних економік інших держав, створюючи бар'єри для формування правильно функціонуючого глобального суспільства. По-дев'яте, глобалізація беззаперечно сприяє розповсюдженню технологічних інновацій у світі. Ця тенденція веде до постійного підвищення рівня продуктивності праці, за рахунок чого сьогодні віддача з однієї людино-години в 25 разів вища, ніж в середині XIX ст. [3, с. 59]. Вона створює позитивні умови для розвитку міжнародного поділу праці та спеціалізації. Однак відсутність економічної та політичної стабільності гальмує позитивні зрушення, спричинені глобалізацією. Необхідними заходами для адаптації України до глобалізації є дотримання ринкових умов господарювання, зниження податкового тиску, забезпечення відповідності національного законодавства міжнародним вимогам.

Таким чином, результати дослідження свідчать, що розвиток національних економік країн світу в умовах глобалізації має здійснюватися на засадах демократизації суспільства, лібералізації економік та верховенства закону. Необхідно нівелювати диференціацію країн та народів за допомогою забезпечення рівномірного розповсюдження новітніх технологій, методик поліпшення організації виробництва та праці, інвестицій, що, у свою чергу, приведе до підвищення рівня продуктивності праці та підвищення вартості робочої сили в глобальному масштабі.

*Наук. керівн. Колесніченко І. М.*

**Література:** 1. Маркс К. Манифест Коммунистической партии / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М. : Политиздат, 1985. – 63 с. 2. Кальченко Т. В. Глобальна економіка: методологія системних досліджень : монографія / Т. В. Кальченко. – К. : КНЕУ, 2006. – 248 с. 3. Норберг Ю. В. Защиту глобального капитализма / Ю. В. Норберг ; пер. с англ. – М. : Новое издательство, 2007. – 272 с. 4. Индекс экономической свободы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.heritage.org/index/explore?view=by-region-country-year>. 5. Пешко А. Процеси глобалізації та її вплив на національні економіки / А. Пешко // Вісник національної академії державного управління при президенті України. – 2006. – № 2. – С. 133–137. 6. Рейтинг глобалізації [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.foreinpolicy.com/images/163-global-top-20.gif>. 7. Global Economic Prospects. Managing the Next Wave of Globalization. – Washington : [The World Bank], 2012. – 180 p.

---

**Корнева Е. В.**

УДК 330.837

Студент 3 курсу  
факультета международных экономических отношений ХНЭУ

## АНАЛИЗ ЭВОЛЮЦИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ

*Анотация. Проанализирована эволюция институциональной теории. Рассмотрены подходы к трактовке институциональной теории.*

*Анотація. Проаналізувано еволюцію інституціональної теорії. Розглянуто підходи до трактування інституціональної теорії.*

*Annotation. The evolution of the institutional theory was analysed. The approaches to the institutional theory interpretation were studied.*

*Ключевые слова: институциональная теория, анализ, эволюция, традиционный институционализм, неинституционализм, новая институциональная экономическая теория.*

Институционализм в экономической науке преодолевает этап "бума". Он из "эпохальной" теоретической инновации превращается в базовую гносеологическую технологию. Постепенно идет на спад степень накала дискуссий по поводу его места и роли в системе экономических знаний, происходят уточнение и унификация категориального аппарата, все шире дифференцируются и все глубже специализируются направления исследований институциональной подсистемы хозяйства.

Институциональный подход активно используется экономической теорией и поступательно внедряется в хозяйственную практику. И не случайно. Труды современных институционалистов имеют не только абстрактно-теоретическую, но и конкретно-эмпирическую направленность. Среди них работы: Р. Коуза, Д. Норта, Дж. Бьюкенена, Г. Беккера, О. Уильямсона, Я. Тинбергена, Г. Саймона, Дж. Стиглера, О. Фавро, а также А. Аузана, В. Вольчика, А. Гриценко, В. Дементьева, Р. Ка-

---

© Корнева Е. В., 2013

пелюшников, Я. Кузьминова, Р. Нуреева, А. Олейника, В. Полтеровича, В. Тамбовцева, В. Тарасевича, А. Шаститко и др.

Многообразие современных направлений и теоретических школ институционализма порождает необходимость их анализа, определения дальнейших перспектив развития и действенности, что, в свою очередь, определяет актуальность проблемы исследования и цель публикации.

Экономический институционализм – направление, синтезирующее обширный массив разнородных концепций. Он объединяет представителей экономической теории (ЭТ), для которых экономическая жизнь и экономические категории имеют институциональный характер. Изучение экономических явлений и процессов для них теснейшим образом связано с неэкономическими факторами, а экономика является частью социальной системы.

Институциональная экономическая теория сформировалась и получила распространение в конце XIX – начале XX ст. в США. Причем, с одной стороны, как реакция на ортодоксальную неоклассическую доктрину, а с другой – как попытка обосновать доминирование (в противовес, но в контексте марксовской теории общественно-экономической формации) надстройки (институтов) в общественном процессе [1, с. 7].

Институт для институционалистов – конституирующее понятие, образец группового поведения, воспринимаемый как фундаментальная часть культуры, и, одновременно, первичный элемент и движущая сила общества в экономике и вне ее. Поэтому институтам отводится доминирующая роль.

По мнению многих историков экономической мысли, теоретические и методологические корни институционализма сформировались под влиянием марксистской политэкономии и исторической школы, не без участия американского прагматизма. Пытаясь определить суть "институционализма", обнаруживают черты, относящиеся к области методологии: неудовлетворенность высоким уровнем абстракции и статическим характером, присущим неоклассической теории; стремление к интеграции экономической теории с другими общественными науками; требование усилить "контроль общества над бизнесом"; недовольство недостаточной эмпиричностью классической и неоклассической теории, призыв к детальным количественным исследованиям.

Конечно, современная методология исследований экономического институционализма во многом отличается от ее истоков. Что является следствием эволюции направления, уточнения предмета исследования, а главное – разнообразия теоретических школ и различий в задачах, которые они перед собой ставят.

Существует мнение, что экономический институционализм настолько разнороден, что его изучение как единого целого почти бессмысленно – настолько сильно различаются его разные течения. Тем не менее, можно с уверенностью утверждать, что более чем за вековую историю он прошел четыре этапа эволюции [2]: старый (традиционный классический американский) институционализм, социальный (послевоенный) институционализм, неоинституционализм (новый институционализм), новая институциональная экономическая теория (НИЭТ).

И хотя единой универсальной классификации институциональных теорий до этого времени так и не сложилась, существуют весьма известные попытки. Среди них "дерево институционализма" Нуреева Р. М., которое произрастает из двух корней: "старого институционализма" и неоклассики. Анализ этой классификации поможет в рассмотрении эволюции экономического институционализма.

"Старый" институционализм, выступая продолжением концепции спонтанной эволюции институтов, исходит из предположения, что институты возникают в результате действия людей, но не обязательно в результате их желаний, то есть спонтанно [3, с. 24]. Из "старого" институционализма "вырастает" новая институциональная экономическая теория (НИЭТ).

Второй ствол "дерева" образует неоинституциональная экономика, которая, в свою очередь, делится на многочисленные "ветви". Несмотря на идентичность названий, речь идет о принципиально разных подходах в анализе институтов. Так, неоинституциональное направление оставляет неизменным жесткое ядро неоклассики. Включение нового элемента в предмет анализа институтов происходит по счет корректировки утверждений из "защитной оболочки" неоклассической теории. Именно поэтому неоинституциональную экономику часто приводят в качестве примера "экономического империализма" [4, с. 121]: не отказываясь от традиционного микроэкономического инструментария, "империалисты" стремятся объяснить факторы, которые были раньше внешними для неоклассической теории – идеологию, нормы поведения, законы, семью и т. д. НИЭТ, наоборот, отображает попытку создать новую теорию институтов, не связанную с постулатами неоклассики.

Направления, которые развиваются в пределах неоинституциональной экономической теории (новая политическая экономия, экономическая теория прав собственности, новая теория организации отраслевых рынков, новая экономическая история, экономическая теория трансакционных издержек, конституционная экономическая теория, экономическая теория контрактов, право и экономическая теория и т. д.) различаются между собой. Проанализировав эту ветвь "дерева" институционализма, можно с уверенностью говорить о модификации неоклассической исследовательской программы.

Таким образом, даже простое перечисление основных концепций и подходов в рамках экономического институционализма отражает его эволюцию, показывает, что это уже не какое-то полумаргинальное явление, а законная часть основного корпуса (mainstream) современной экономической науки. Прогресс НИЭТ в значительной степени связан с активизацией прикладных научно-исследовательских проектов и отражением их результатов в хозяйственной практике. Современный институционализм мог бы коренным образом изменить структуру экономического знания,



если бы ему удалось сформулировать новые принципы экономической политики. Речь идет о возможностях НИЭТ в области разработки целей и инструментов экономической политики государства, определения основных проблем и выявления контуров аналитического аппарата, пригодного для их решения. С ее помощью можно найти ответы на вопросы о причинах многих ошибок и неудач трансформационной экономики.

Научн. рук. Колесниченко И. М.

**Литература:** 1. Якубенко В. Д. Базисні інститути у трансформаційній економіці : монографія / В. Д. Якубенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 252 с. 2. Колесніченко І. М. Інституціональна економіка : конспект лекцій / І. М. Колесніченко. – Х. : ХНЕУ, 2008. – 215 с. 3. Шаститко А. Предметно-методологические особенности новой институциональной экономической теории / А. Шаститко // Вопросы экономики. – 2003. – № 3. – С. 24–41. 4. Олейник А. Н. Институциональная экономика : учебн. пособ. / А. Н. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 416 с. 5. Нуреев Р. М. Постсоветский институционализм / Р. М. Нуреев ; под. ред. Р. М. Нуреева, В. В. Дементьева. – Донецк : Каштан, 2005. – С. 4–31.

**Егендурдыева З. А.**

УДК 331.54

Магистр 1 года обучения  
факультета международных экономических отношений ХНЭУ

## **АНАЛИЗ СУЩНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ "ЗАНЯТОСТЬ" В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОМ ОБЩЕСТВЕ**

*Аннотация. Рассмотрены понятия "занятости", разработанные учеными-экономистами различных экономических направлений, а также предложено авторское понятие экономической категории "занятость".*

*Анотація. Розглянуто поняття "зайнятість", розроблене вченими-економістами різних економічних напрямів, а також запропоновано авторське поняття економічної категорії "зайнятість".*

*Annotation. The article studies the notion of "employment" developed by the scientists and economists of various economic areas and gives the author's own concept of the economic category of "employment".*

*Ключевые слова: труд, рынок, занятость, рабочая сила, безработица.*

Важное место в системе целей социально-экономического развития страны занимает занятость населения. Так как труд является одним из основных видов ресурсов, проблема занятости в экономической теории требует четкого определения соответствующего теоретико-методического и категориального аппарата. Изучение социально-экономической категории "занятость населения" является одним из главных компонентов комплексного исследования и изучения современного состояния рынка труда, прогнозирования его будущего развития по критериям стабилизации и эффективности воспроизводства населения и трудового потенциала. Поэтому рассматривая теоретическое понятие данной категории необходимо исходить из того, что она охватывает совокупность взаимосвязанных и взаимообусловленных категорий: занятость населения как экономическая рыночная категория является системным понятием, сущность которого можно раскрыть только комплексно.

Теоретическими и практическими вопросами создания и обоснования методологических основ научного изучения занятости населения как экономической категории занимались ученые-экономисты: Макконнелл К. Р., К. Друри, П. Самуэльсон, Р. Мэнкью, Н. Грегори, Базилевич В. Д., А. Ананьев, М. Баринаева и др. [1 – 5].

Несмотря на достаточно высокий уровень научных разработок по проблемам занятости населения и функционирования рынка труда, практически нет научных работ, которые бы анализировали каждое из существующих понятий "занятости" из позиции положительных и отрицательных сторон. Следовательно, определение качества понятий "занятости" как экономической категории является актуальным в наше время, и требует анализа и научной оценки.

© Егендурдыева З. А., 2013



Таким образом, актуальным на данный момент является анализ положительных и отрицательных сторон каждого из определений "занятость". Поэтому целью статьи является также обоснование экономической категории "занятость" с позиции утверждений разных ученых.

Долгое время экономическая категория "занятость" почти не использовалась в отечественных научных работах, статистических и социологических исследованиях. Это объясняется, во-первых, существованием принципа всеобщности труда как главного принципа ликвидации безработицы. Гарантированное обеспечение права на труд каждому гражданину считалось подтверждением отсутствия при социализме проблем занятости. Во-вторых, существовал упрощенный подход к проблеме занятости населения, сущность которой к численности вовлеченных в общественное производство трудовых ресурсов общества.

Учитывая особенности системы управления рабочей силой при социализме, наука о занятости населения, в том числе статистика, находилась на начальной стадии развития: ей были присущи одномерные теоретические основы, попытка не противоречить официальным требованиям. Все это ограничивало возможности углубленного изучения особенностей занятости населения.

Таким образом, в таблице представлены определения понятия "занятость" с позиции различных ученых-экономистов.

Таблица

#### Анализ понятия "занятость" с точки зрения разных ученых-экономистов

Автор	Определение понятия
Гришова О. А. [5, с. 154]	Занятость – это деятельность населения, которая связана с удовлетворением личных и общественных потребностей, не противоречащая действующему законодательству и приносит, как правило, заработок или трудовой доход
Закон Украины "Про занятость населения" [6, с. 1]	Занятость – это деятельность граждан, связанная с удовлетворением их личных и общественных потребностей, и такая, что, как правило, приносит им доход в денежной или иных формах
Матюха М. М. [7, с. 92]	Занятость – это степень вовлеченности трудовой деятельности граждан по их физическим и имущественным возможностям, которая складывается под влиянием спроса и предложения на рынке труда и приносит материальную выгоду, способную удовлетворить соответствующий жизненный уровень работников и их семей
Базилевич В. Д. [2, с. 22]	Занятость – это соотношение между количеством трудоспособного населения и числом занятых, которое характеризует уровень использования трудовых ресурсов общества и ситуацию на рынке рабочей силы
Остапенко Ю. М. [8]	Занятость – это общественно полезная деятельность граждан, связанная с удовлетворением личных и общественных потребностей и приносящая, как правило, заработок или трудовой доход
Заславский И. Е. [9]	Занятость – отображение потребности людей не только в доходах, но и в самовыражении посредством общественно полезной деятельности, а также степень удовлетворения этой потребности при определенном уровне социально-экономического развития общества
А. Ананьев [1]	Занятость – это комплекс взаимоотношений между людьми по поводу их участия в производстве, выражающих способ вовлечения трудоспособного населения в движение производства материальных и нематериальных ценностей
М. Баринаева [3]	Занятость – это оптимальное направление работников по областям трудовой деятельности и одновременно как степень сопричастности рабочей силы в производство
А. Колганов [4]	Занятость – это течение рабочей деятельности разнообразных категорий работников
Иванова В. И. [10]	Занятость – это направление и рекомбинация трудовых ресурсов с целью формирования условий синтеза рабочей силы со средствами производства на разных уровнях
Руденко Г. Г. [11]	Занятость – это комплекс экономических, управленческих, правовых взаимоотношений между людьми по поводу включения работника в процесс производства

Как видно, множество авторов хоть и дают трактовку понятия "занятость", но каждый использует собственный подход, который имеет как положительные, так и отрицательные стороны.

К примеру, у Гришовой О. А., Остапенко Ю. М. и в Законе Украины "Про занятость населения" рассматривается занятость как деятельность населения, у Матюхи М. М. – как степень вовлеченности граждан в трудовую деятельность. Но для Базилевича В. Д. занятость представляется как соотношение между количеством трудоспособного населения и числом занятых, то есть как уровень использования трудовых ресурсов. А. Ананьев подчеркивает, что занятость является вовлечением трудоспособного населения в движение производства материальных и нематериальных ценностей.

Интересно, что Заславский И. Е. определяет занятость как отображение потребности людей в доходах и самовыражении. Но А. Колганов рассматривает занятость как течение рабочей деятельности, Иванова В. И. характеризует ее как рекомбинацию трудовых ресурсов. Руденко Г. Г.



подчеркивает, что занятость есть не что иное, как комплекс экономических, правовых и управленческих взаимоотношений между людьми.

Таким образом, все утверждения ученых о занятости верны в какой-то степени и в комплексе они полностью раскрывают сущность и экономическую природу понятия "занятость". Хотя к недостаткам определения понятия с точки зрения ученых необходимо выделить то, что в Законе Украины "Про занятость населения" не указано, что эта деятельность не должна противоречить действующему законодательству страны.

Базилевич В. Д. при определении степени использования трудовых ресурсов общества не берет во внимание существующий уровень социально-экономического развития общества. А. Ананьев определяет "занятость" с позиции воспроизведения материальных благ, но не затрагивает ценностей.

Следовательно, на основе выявленных положительных сторон определения "занятости" различными учеными и их недостатков, обобщенная характеристика экономической категории "занятость" будет означать уровень вовлечения трудоспособного населения в общественно полезную и лично выгодную деятельность по производству материальных благ и воспроизводству нематериальных ценностей, которая не противоречит действующему законодательству с целью удовлетворения потребностей как и общества так и отдельно взятого индивида, приносящая доход, самовыражение и т. д.

Таким образом, проведенный анализ понятия "занятость" с точки зрения разных ученых-экономистов показал положительные и отрицательные стороны существующих понятий. На его основе автор обобщает понятие занятости как экономической категории, учитывая важные стороны каждого из существующих определений. Выводы, полученные в ходе проведения анализа в данной статье, дадут возможность для дальнейших исследований в области занятости, трактовки понятия, его сущности с позиции классических и новых экономических подходов.

Научн. рук. Мащенко М. А.

**Литература:** 1. Ананьев А. Новые процессы в занятости населения в условиях перехода к рыночной экономике / А. Ананьев. – М., 2000. – 125 с. 2. Базилевич В. Д. Макроекономіка / В. Д. Базилевич, Л. О. Баластрик. – К. : Атіка, 2006. – 361 с. 3. Барина М. Служба занятости: востребованность как цель и результат / М. Барина // Человек и труд. – 2006. – № 5. 4. Бузгалин А. Человек, рынок и капитал в экономике XXI века / А. Бузгалин, А. Колганов // Вопросы экономики. – 2006. – № 3. 5. Грiшова О. А. Економіка праці та соціально-трудоу відносини : підручник. О. А. Грiшова – 3-тє вид., випр. і доп. – К. : Т-во "Знання", КОО, 2007. – 559 с. 6. Про зайнятiсть населення : Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 14. 7. Матюха М. М. Економіка праці та соціально-трудоу відносини : навч. посiбн. для дистанційного навчання / М. М. Матюха. – К. : Університет "Україна", 2007. – 306 с. 8. Остапенко Ю. М. Экономика труда : учебн. пособ. / Ю. М. Остапенко. – 2-е изд., – М. : ИНФРА-М, 2007. – 272 с. 9. Заславский И. Е. Труд, занятость, безработица / И. Е. Заславский // Департамент труда и занятости правительства Москвы. – М., 1992. 10. Иванова В. И. Управление занятостью населения на местном уровне : учебник / В. М. Иванова, Т. И. Безденежных – М., 2002. 11. Руденко Г. Г., Формирование рынков труда : учебн. пособ. / Г. Г. Руденко, Б. Ч. Муртозаев ; под ред. Ю. Г. Одегова. – М., 2004. – 232 с.

---

**Дунець М. І.**

УДК 336.748.12

Студент 2 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## **ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ІНФЛЯЦІЙНИХ ОЧІКУВАНЬ У КРАЇНІ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПРОГНОЗУВАННЯ**

*Анотація. Розглянуто механізми збору інформації про інфляційні очікування населення у країнах світу та, зокрема, в Україні. Розроблено пропозиції щодо покращення системи опитування домогосподарств та керівників підприємств щодо їх інфляційних очікувань в Україні задля подальшого розвитку системи прогнозування.*

*Анотация. Рассмотрены механизмы сбора информации об инфляционных ожиданиях населения в странах мира и, в частности, в Украине. Разработаны предложения по улучшению системы опроса домохозяйств и руководителей предприятий об их инфляционных ожиданиях для дальнейшего развития системы прогнозирования.*

---

© Дунець М. І., 2013

*Annotation. The mechanisms of collecting the data about inflationary expectations of populations in the world and particularly in Ukraine were examined. The proposals of improving the system of surveys of householders and managers concerning their inflationary expectations were formulated for further development of the system of prognostication.*

*Ключові слова: інфляція, інфляційні очікування, раціональні очікування, інформаційне суспільство, опитування домогосподарств.*

Кожен економічний суб'єкт свідомо або несвідомо має особисті уявлення щодо тих чи інших явищ, які чекають на нього в майбутньому, у тому числі подій, пов'язаних із коливанням цін на окремі товари та послуги. Якщо ці уявлення співпадають у більшості наявних економічних суб'єктів на території визначеної держави, то мова йде про інфляційні очікування на макроекономічному рівні.

Інфляційні очікування не є пасивним елементом економічної системи, навпаки, вони визначаються як процес реагування економічних суб'єктів на інформацію щодо загальної зміни цін, яка, в свою чергу, базується на минулому досвіді та (або) на припущеннях і прогнозах про майбутній період [1]. Цей процес також частково визначає фактичний рівень інфляції, адже очікувана інфляція заздалегідь закладається у собівартість товарів та послуг і у величину податків, що призводить до загального підвищення цін. Ось чому аналіз інфляційних очікувань досить актуальний на сучасному етапі та вимагає глибокого вивчення.

Перші спроби розробки загального принципу формування суб'єктивних прогнозів теорії адаптивних очікувань вживав американський економіст Ф. Кейтан. На початку 1960-х р. американський економіст Дж. Мут ввів поняття "раціональних очікувань" як очікувань, що формуються з урахуванням усієї існуючої інформації на певний момент щодо сучасного стану та перспектив господарства. При цьому він припускав, що індивіди володіють всією доступною для них інформацією та використовують її у своїх економічних моделях. Це допущення використовував також і Р. Лукас при формуванні своєї теорії раціональних очікувань (Нобелівська премія, 1995 р.) [2]. Теорію Р. Лукаса використали в подальшому у своїх дослідженнях Нобелівські лауреати 2004 р. Ф. Кюнланд та Е. Прескотт [3].

Метою цієї статті є дослідження проблеми збору інформації про інфляційні очікування в Україні та розробка пропозиції щодо впровадження системи телефонних опитувань членів домогосподарств щодо їх інфляційних очікувань для покращення механізму прогнозування.

Як відомо, члени суспільства найчастіше не мають прямого доступу до офіційної інформації та керуються повідомленнями ЗМІ, які здебільшого подають не "чисті" факти, а їх інтерпретацію, розповсюджуючи таким чином кліше та стереотипи та сприяючи односторонньому тлумаченню статистичних даних [4]. Відбувається викривлення існуючої інформації, яке спричинює появу невірних очікувань та уявлень у суспільстві. Це суперечить можливості побудови нового інформаційного суспільства, яке, за визначенням Всесвітньої зустрічі на найвищому рівні щодо питань інформаційного суспільства від грудня 2003 р., ґрунтується на плюралізмі, незалежності та різноманітності ЗМІ як основної складової суспільства майбутнього [5].

Соціолог Е. Тоффлер, навпаки, вважає, що через свою неспроможність надавати якісну інформацію ЗМІ не зможуть домінувати та стануть демасифіковані в інформаційному суспільстві [6]. Так чи інакше, в майбутньому очікується не тільки підвищення якості тих ЗМІ, що здатні будуть функціонувати в нових умовах, але їх перехід на вищий рівень, що дасть змогу населенню отримувати прозору інформацію, не забарвлену точками зору тих, хто її підносить.

Незважаючи на те, що Закон України "Про інформацію" гарантує права громадськості на доступ до статистичних, архівних, бібліотечних та інших даних [7], наразі та інформація, яку отримує населення, часто не відповідає дійсності, тож може нести вкрай негативні наслідки для одного регіону чи держави в цілому. З іншого боку, цей же Закон не допускає втручання у надавану інформацію і будь-який контроль за її змістом. Такий парадокс є дійсно важливою проблемою не тільки для України, але на сучасному етапі для всіх країн світу.

Окрім цього існує питання щодо визначення того рівня інфляційних очікувань в країні, що вже склався. Так, у США цією проблемою вже понад 40 років займається Мічиганський університет, який щомісяця проводить опитування громадян по телефону за допомогою анкети, яка містить приблизно 50 питань, при цьому вибірка складає не менше 500 осіб. Цікаво, що у 1978 р. відхилення очікувань респондентів від фактичного показника інфляції за рік коливалось у межах 31 – 102 %, а в 2011 р. – 14 – 21 % [8], що свідчить не тільки про вдосконалення системи опитування впродовж десятиліть, але й про покращення інформованості населення завдяки еволюції ЗМІ та появі Інтернету. Найдавніше щоквартальне опитування у США проводиться з 1968 р. Федеральним резервним банком Філадельфії, в якому приймають участь "професійні аналітики", тобто керівники тих організацій, які працюють більше, ніж в одному штаті [9].

У передмові до розробленої Мічиганським університетом у 2006 р. пілотної системи опитувань для визначення інфляційних очікувань у Болгарії йшлося про важко передбачувану мінливість економічних показників у країнах із трансформаційною економікою та неможливість робити висновки, спираючись тільки на звичайні методи прогнозування, такі, як крива Філіпса. Крім того, зазначається, що теоретичні методи не забезпечують надійної інформації для іноземних інвесторів, які можуть бути зацікавлені у певному регіоні. Тобто саме у відсутності ефективної системи прогнозування очікувань населення щодо варіації основних макроекономічних показників вбачалося надходження порівняно низьких прямих інвестицій у країни Східної Європи [10].

В Україні з 2006 р. щоквартально проводиться опитування підприємств працівниками територіальних управлінь НБУ та за результатами видається аналітичний звіт "Ділові очікування під-



приємств України". Так, в опитуванні першого кварталу 2013 р. взяли участь 1 261 підприємство різних форм власності, видів діяльності, розмірів та кількостей працівників [11]. Але слід зазначити, що порівняно з іншими розвинутими країнами, в Україні обмаль досвіду роботи з інфляційними очікуваннями як в плані збору інформації, так і в плані її відповідного використання.

Для покращення системи реалізації соціальних досліджень в Україні щодо інфляційних очікувань на основі досвіду зарубіжних країн вважаю доцільним: 1) розширити аудиторію респондентів, тобто проводити опитування не тільки серед керівників підприємств, а й серед домогосподарств. Для цього пропонується використовувати телефонний метод опитування, як найбільш швидкий та економічний; 2) зміну частоти опитувань з одного разу на квартал до одного разу на місяць з відповідною модифікацією існуючої анкети; 3) розробку програмного забезпечення для отримання можливості подальшого проведення опитувань через Інтернет.

Щодо реалізації першої пропозиції, то опитування можливо тільки тих респондентів, у яких є телефон. За даними статистики, стаціонарними апаратами забезпечена лише 21 особа зі 100, а забезпеченість сімей – 54 зі 100 [12]. Кількість же мобільних телефонів на кінець 2010 р. становила 119 телефонів на 100 жителів [13]. Таким чином, в Україні доцільно проводити опитування, в першу чергу, власників мобільних телефонів.

Відомо, що телефонне опитування повинно тривати недовго, щоб не обтяжувати респондентів, тож анкета для опитування членів домогосподарств щодо інфляційних очікувань в Україні має включати до 30 питань так, щоб розмова тривала до 7 хвилин. Автор пропонує включити до такої анкети деякі відкриті питання, сформульовані на основі відповідної анкети Мічиганського університету [14] та наближені до українських реалій: 1. Як, на Вашу думку, рік тому Ви та Ваша сім'я були краще або гірше фінансово забезпечені? 2. Як, на Вашу думку, у наступному році Ви та Ваша сім'я будете краще або гірше фінансово забезпечені? 3. Як Ви вважаєте, протягом наступного року ціни в країні підвищаться, знизяться чи залишаться на тому ж рівні? 4. Як Ви вважаєте, зміниться протягом наступного року ставка за кредитами? 5. Як, з Вашої точки зору, зміняться фінансові надходження до Вашої родини протягом наступного року? 6. Яка вірогідність того, що Ви або ваші родичі протягом наступного року будете отримувати заробітну платню нижчу за ту, що отримуєте зараз? 7. Взагалі, як Ви вважаєте, чи зараз доцільно було купити, наприклад, квартиру? 8. А як Ви вважаєте, чи доцільно було б зараз продати квартиру?

Окрім наведених питань, анкета повинна містити питання "паспортички" (тобто питання щодо віку, статі, професії респондента тощо) та закриті питання, на котрі можна вибрати лише одну правильну відповідь із наведених.

Проведення опитувань серед домогосподарств можуть дати досить корисну інформацію щодо інфляційних очікувань в країні. Важливо додати, що телефонне опитування завжди було достатньо швидким способом збору інформації, а також досить дешевим порівняно з іншими (економія на папері, на штаті працівників, на організації опитування по всіх регіонах країни).

Отже, підсумовуючи вищевикладене, неохідно наголосити, що інфляційні очікування грають важливу роль у формуванні фактичної економічної ситуації в тій чи іншій країні. Населення свідомо або несвідомо формує їх, базуючись на особистих припущеннях та інформації, наданої ЗМІ, при цьому вони не можуть прямо регулюватися з боку держави. Однак існують можливості виявлення вже сформованих інфляційних очікувань населення шляхом проведення опитування членів домогосподарств, керівників підприємств та економічних експертів. Прогнозування, зроблені на основі інфляційних очікувань, не тільки зручне для визначення основних напрямів політики будь-якої держави та забезпечення більш повної інформації щодо інвестиційного клімату, але воно також слугує одним із кроків для переходу до інформаційного суспільства, що є дуже важливим для України на сучасному етапі її розвитку.

*Наук. керівн. Крюкова О. М.*

**Література:** 1. Семененко Т. Інфляційні очікування: дослідження сутності проблеми / Т. Семененко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2010. – № 28. – С. 280–288. 2. Тітова Н. Є. Історія економічних вчень : курс лекцій [Електронний ресурс] / Н. Є. Тітова. – Режим доступу : <http://www.bib.liotekar.ru>. 3. Kydland F. Time to Build and Aggregate Fluctuations / E. Kydland, E. Prescott // *Econometrica*. – 1982. – November. – Vol. 50. – P. 1345–1370. 4. Ровинская Т. Методы воздействия СМИ на общественное сознание / Т. Ровинская // МЭ и МО. – 2008. – № 6. – С. 100–103. 5. Всемирная встреча на высшем уровне по вопросам информационного общества. Декларация принципов. Построение информационного общества – глобальная задача в новом тысячелетии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.un.org/russian/conferen/wsis/dec.pdf>. 6. Тоффлер Э. Шок будущего / Э. Тоффлер ; пер. с англ. – М. : ООО "Издательство АСТ", 2001. – 560 с. 7. Про інформацію : Закон України №2657-ХІІ від 02.10.1992 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2657-12>. 8. Surveys of consumers Thomson Reuters University of Michigan [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.sca.isr.umich.edu/main.php>. 9. Federal Reserve Bank of Philadelphia [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.phil.frb.org/index.cfm>. 10. Assessing market expectations on exchange rates and inflation: a pilot forecasting system for Bulgaria [Electronic resource]. – Access mode : <http://wdi.umich.edu/files/publications/workingpapers/wp759.pdf>. 11. Ділові очікування підприємств України. – 2013. – № 29. – С. 2–3. 12. Саенко В. Д. Состояние и перспективы развития рынка сотовой связи в Украине [Электронный ресурс] / В. Д. Саенко. – Режим доступа : <http://masters.donntu.edu.ua/publ2002/fem/saenco.pdf>. 13. Национальный статистический комитет Беларуси. Транспорт и связь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/statistics\\_for\\_schoolers/12.pdf](http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/statistics_for_schoolers/12.pdf). 14. The University of Michigan. Questionnaire [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.sca.isr.umich.edu/documents.php?c=i>.



Студент 1 курса  
факультета международных экономических отношений ХНЭУ

## УКРАИНА В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

*Аннотация. Рассмотрены основные причины и последствия возникновения мирового финансового кризиса, его влияние на украинскую экономику. Приведены примеры последствий кризиса, угрозы, которые он несет для Украины, а также методы борьбы с ним.*

*Анотація. Розглянуто основні причини та наслідки виникнення світової фінансової кризи та її вплив на українську економіку. Наведено приклади наслідків кризи, загрози, які вона несе для України, а також методи боротьби з нею.*

*Annotation. The main causes and consequences of the global economic crisis are examined. Its influence on the economy of Ukraine is shown. The examples of the crisis consequences, its threats for Ukraine and methods of overcoming it are also shown.*

*Ключевые слова: экономический кризис, мировая экономика.*

Опыт сегодняшнего мирового кризиса доказывает тот факт, что ни одна страна не застрахована от него. Мировой финансовый кризис является показателем всех проблем, которые были накоплены в украинской экономике на протяжении ее независимости, поэтому проблема кризиса является актуальной на сегодняшний день. Эту тему обсуждают многие ученые-экономисты по всему миру, такие, как: Н. Рубини, П. Кругман (The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008), М. Хазин (Worldcrisis.ru – Персональный сайт Михаила Хазина по проблеме кризиса) и др. Актуальными остаются вопросы цикличности финансовых кризисов, особенностей их передвижения и социально-экономических последствий; направлений стабилизации и путей преодоления возникающих негативных экономических явлений [1, с. 79].

По мнению ученых-экономистов непосредственными причинами кризиса стали: расширение банками масштабов кредитной деятельности за счет снижения уровня требований к надежности гарантий заемщиков, спекулятивный бум на рынках нефтяных фьючерсов, акций нефтяных компаний, недвижимости, вызвавший резкое увеличение скорости этих активов и скачки их котировок, что сопровождалось перетоком спекулятивных капиталов на соответствующие сегменты рынка; нерегулируемость деятельности субъектов финансового рынка, позволявшая им использовать рискованные способы и финансовые махинации; бесконтрольность ситуации в спекулятивных сегментах рынка, приводившая к нагнетанию ажиотажного спроса и образованию спекулятивных пузырей [2, с. 23].

Поводом, вызвавшим кризис, признается изменение ставки рефинансирования ФРС (Федеральная Резервная Система) США в 2006 г., что привело в следующем году к нарушению механизма кредитования, спровоцировавшему цепную реакцию кризиса. Имеет смысл проследить последовательность звеньев в его цепи, чтобы показать каким образом недобросовестная деятельность кредитных учреждений в условиях слабого нормативного регулирования вызвала кризис в национальных и глобальных масштабах. Итак, события развивались следующим образом: неплатежи по кредитным обязательствам, обесценение ипотечных закладных, сокращение объема привлекаемых банками заемных средств, банкротство банков, инвестиционных фондов и компаний, неспособных погашать свои обязательства; в конце концов, падение капитализации глобального финансового рынка и его сегментов вызвало общий экономический спад. Чарльз Линдберг в своей книге "Экономические тиски", изданной, кстати, еще в 1921 году, приводит три принципа, согласно которым ФРС США создает экономические кризисы:

- увеличение денежной массы всеми возможными способами;
- создание кредитного ажиотажа, поощрение населения и бизнеса брать кредиты;
- резкое сокращение денежной массы и требование возврата долгов.

Таким образом, в результате запущенного на рынке США кризисного механизма произошло резкое снижение всех искусственно раздутых показателей, влияющих на приток международного мобильного капитала. Итогом стало падение ликвидности активов и капитализации американского финансового рынка. Общеэкономический спад привел к снижению темпов роста международной торговли и инвестиций, что ухудшило положение стран-экспортеров готовой продукции и сырья. В результате кризис, начавшийся на финансовом рынке США, спровоцировал спад в реальном сек-



торе экономики развитых и развивающихся стран, перекинулся на фондовые рынки последних. Он повлек за собой крайне негативные социальные последствия: потерю частных сбережений, резкий рост безработицы, снижение уровня жизни, рост бедности. В эпицентре кризиса – Соединенных Штатах – около четырех миллионов семей уже лишились жилья, приобретенного в кредит; еще четыре с половиной миллиона – оказались перед такой же угрозой. Вставшая со всей остротой проблема вывода глобального хозяйства из кризиса вновь актуализировала вопрос о необходимости объединения усилий международного сообщества для выработки антикризисной политики и создания системы, способной обеспечить эффективное регулирование функционирования и развития глобальной экономики на перспективу [2, с. 23–24].

Причиной финансового кризиса в Украине стала зависимость фондового рынка от инвестиций нерезидентов, чрезмерная внешняя задолженность субъектов экономической деятельности, низкий уровень ликвидности банков. Финансовый кризис влияет на Украину через следующие факторы: цикличное замедление мировой экономики, которое в целом может сократить спрос на экспортную продукцию (снижение заработной платы, уменьшение суммы, поступающей в государственный бюджет, снижение курса гривны). На мировых товарных рынках наблюдаются резкие скачки цен на товары, которые вызваны нестабильностью финансовых и валютных рынков. В случае их крупного падения, возникнет проблема значительного сокращения торгового баланса, что значительно ослабит позицию Украины на международном рынке. Обвал котировок на мировых фондовых рынках привел к резкому падению курсов акций отечественных компаний. Банкротство больших банков перекрыло внешние финансовые рынки и угрожает трудностями в рефинансировании внешнего долга отечественных банков и корпораций. В 2012 году международное рейтинговое агентство "Moody's" понизило рейтинги 11 украинских банков. "Moody's" понизило рейтинг государственных облигаций Украины на одну ступень – до "В3" с "В2" с негативным прогнозом. По мнению агентства, понижение вызвано дефицитом внешней ликвидности, что увеличивает риски ухудшения экономической ситуации в стране. Агентство отмечало, что основным стимулом для понижения рейтинга стало ухудшение институциональной устойчивости в стране на фоне плохой предсказуемости проводимой политики, а также в связи с уменьшением информационной прозрачности [3].

Для решения проблем отечественной экономики нужно определить основные экономические проблемы и риски, с которыми уже столкнулись:

- проблема недостатка золотовалютных резервов, необходимых для исполнения кредитных обязательств страны перед иностранными кредиторами. В результате недостатка валютных средств, Украину ждет резкое снижение курса национальной валюты, что уже произошло, а также массовые дефолты отечественных субъектов внешнеэкономической деятельности (рис. 1);

- проблема значительного упадка производства в секторах экономики, создающих бюджет – металлургия и химическая промышленность;

- проблема возрастания просроченной задолженности как по кредитам в банках, так и по кредитным обязательствам компаний между собой. Большинству банков это грозит банкротством [4, с. 33–34].

Изменение отношения украинской гривны к американскому доллару в период с 01.05.2012 по 01.04.2013 гг. показано на рис. 1.

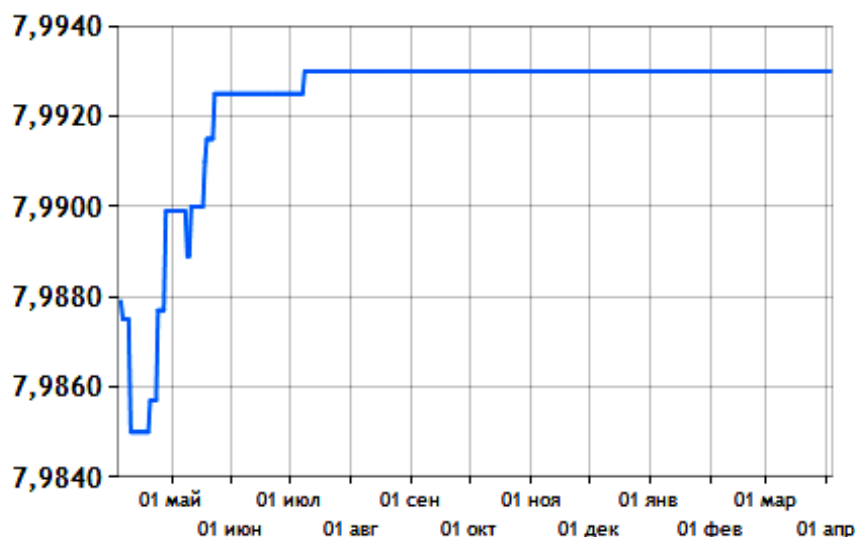


Рис. 1. Отношение гривны к доллару

Уровень роста украинского ВВП в период с 01.01.2010 по 01.09. 2012 показан на рис. 2.



Рис. 2. Рост украинского ВВП в период с 01.01.2010 по 01.09.2012 гг.

Как видно, финансовый кризис привел к падению ВВП, поэтому беря во внимание все негативные последствия, возникает вопрос: "Какие существуют пути выхода из кризиса?". По мнению автора, преодолеть финансовый кризис поможет повышение уровня налогообложения импорта, обеспечение равномерного налогообложения всех сфер экономики и прогрессивность налоговой системы. При сохранении существующей налоговой системы все последствия кризиса в основном будут оплачиваться малообеспеченными слоями населения. Усиление граничного контроля за поступлением в страну "серого" и "черного" импорта, который, помимо невыплаты налогов, приводит к вывозу иностранной валюты из страны. Также необходимо стимулировать инвестиционную активность, вплоть до предоставления определенных льгот инвесторам. Увеличение доли государственной собственности, усиление контроля за банками, укрепление национальной валюты (норма о продаже части валютной выручки от 18.11.2012 г. может привести к укреплению курса ниже 8 грн за 1 доллар [6]). Украине важно не только минимизировать негативное влияние мирового финансового кризиса, но и найти соответствующее место на мировом рынке после преодоления его последствий [1, с. 38; 4, с. 33–34].

Борьба с кризисом требует соответствующих усилий и соответствующих затрат. Это означает, что все страны, охваченные глобальными процессами, должны понести свою часть затрат в борьбе с кризисом. Необходимо всячески поддерживать отечественного производителя, сократить роль импорта в нашей стране и инвестировать отечественные проекты. Восстановившись после кризиса, Украина сможет снова выйти на европейский и мировой рынок уже новым, стабильным государством.

Научн. рук. Зайцева И. С.

**Литература:** 1. Багратян Г. А. Світова криза та Україна: проблеми й нові підходи до фінансового регулювання / Г. А. Багратян // Фінанси України. – 2010. – № 4. – С. 33–41 2. Бобиль В. В. Аналіз причин сучасної фінансової кризи в Україні / В. В. Бобиль // Регіональна економіка. – 2011. – № 1. – С. 79–85. 3. Электронный журнал Forbes [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://forbes.ua/news/1343735-moodys-snizilo-rejtingi-11-ukrainskih-bankov>. 4. Альохина Т. Шляхи виходу України з світової фінансової кризи / Т. Альохина // Вісник. – 2010. – № 1. – С. 33–35. 5. Электронный журнал "Комсомольская Правда в Украине" [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://kp.ua/daily/011212/368975/>. 6. Зуйков Р. Р. Истоки глобального кризиса: к разработке концепции движения международного мобильного капитала / Р. Р. Зуйков // Мировая экономика и международные отношения. – 2012. – № 4 – С. 16–24

УДК 339.1

**Курбанова З. М.**

Студент 4 курса  
факультета международных экономических отношений ХНЭУ

## ГЛОБАЛИЗАЦИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

*Аннотация. Исследована глобализация как одна из новых тенденций развития международной экономики. Рассмотрены процессы, которые порождает глобализация, а также последствия, к которым она ведет.*

© Курбанова З. М., 2013



*Анотація. Досліджено глобалізацію як одну з нових тенденцій розвитку міжнародної економіки. Розглянуто процеси, які породжує глобалізація, а також наслідки, до яких вона приводить.*

*Annotation. Globalization as one of the latest development trends of the world economy is studied. The processes caused by globalization and their consequences are examined.*

*Ключевые слова: мировая экономика, глобализация, международные отношения, развитие.*

В условиях интернационализации производства экономический и социальный прогресс все в большей мере от решения глобальных проблем. Одним из ключевых процессов развития мировой экономики XX – XXI веков является прогрессирующая глобализация, то есть качественно новый этап в развитии интернационализации хозяйственной жизни. Отношения у глобализации неоднозначно, а иногда и диаметрально противоположно. Одни видят угрозу мировой экономике, другие средство дальнейшего прогресса экономики. Что же такое глобализация?

Глобализация мирохозяйственных связей это усиление взаимовлияние и взаимозависимости различных факторов и сфер экономики в области мирохозяйственных отношений. Если говорить кратко, то это многофакторное взаимодействие разнообразных явлений международной жизни, социальных, политических, религиозных явлений и т. д.

Основные теоретические и практические принципы глобализация мировой экономики исследовали такие ученые, как: Х. Вагнер, И. Валлерстайн, Дж. Вулфенсон, П. Гемер, П. Дениелс, О. Дольфус, М. Интрилигейтер, Д. Кларк, В. Клайн, В. Кудряшов И. А., А. Праваш, М. Портер, Дж. Сакс, П. Столкер, Дж. Стиглиц, Л. Тейлор, Н. Трифт, Дж.Тобин, С. Фишер, М. Фельдштейн, Ч. Хориок, С. Хофман, Б. Хубер и др. Проблемы регионального расслоения, которые происходят в мировой экономике под влиянием нарастающей глобализации пока носят постановочный характер.

Целью статьи является обобщение теоретических, методологических и практических аспектов оценки влияния глобализации мировой экономики на формирование региональной экономической политики.

Процесс глобализации охватывает разные сферы мировой экономики – внешнюю, международные, мировую торговлю товарами, услугами, технологиями, объектами интеллектуальной собственности международное движения факторов производства рабочей силы, капитала, информации, международные финансово-кредитные и валютные операции, безвозмездное финансирование и помощь, кредиты и займы субъектов международных экономических отношений, производственное научно-техническое, технологическое и информационное сотрудничество.

Современная глобализация мировой экономики выражается в следующих процессах: углубление интернационализации производство проявляется в том, что в сознании конечного продукта, а разных формах и на разных стадиях участвуют производители многих стран мира; промежуточные товары и полуфабрикаты занимают всю большую долю в мировой торговле; углубление интернационализации капитала заключается в росте международного движения капитала между странами, прежде всего в виде прямых инвестиций, интернационализации фондового рынка; формирование глобальной, материальной, информационной, организационно-экономической инфраструктуры, обеспечивающей осуществление международного сотрудничества; усиление интернационализации на основе углубления международного разделения труда. Возрастают масштабы и качественного изменения характера традиционной международной торговли.

Более важным направлением международного сотрудничества становится сфера услуг, развивающаяся быстрее сферы производства. Увеличиваются масштабы международной миграции рабочей силы. Выходцы из бедных стран находят себя в качестве неквалифицированной или малоквалифицированной рабочей силы в развитых странах. При этом страны использующие иностранный труд для заполнения определенных ниш на рынке труда, связанных с низкоквалифицированной и малооплачиваемой работой, пытаются удерживать миграцию в определенных рынках. В то же время современные телекоммуникационные технологии открывают новые возможности в этой области и позволяют безболезненно ограничить миграционные процессы.

Прогнозируется, что в видимой перспективе глобализация повлечет за собой беспрепятственный доступ всем участникам на любые рынки, большую открытость экономических систем государств, стандартизацию требований к перемещению капитала и унификацию регулирования контроля над рынками. На макроэкономическом уровне глобализация проявляется в стремлении государств к экономической активности своих границ за счет либерализации торговли, снятия торговых и инвестиционных барьеров, создания зон свободной торговли и т. д. Кроме того, процессы глобализации и интеграции охватывают межгосударственные согласованные меры по целенаправленному формированию мирохозяйственного рыночного пространства в крупных региона мира.

На микроэкономическом уровне глобализация проявляется в расширении деятельности компаний за пределы внутреннего рынка. Большинству крупнейших транснациональных корпораций приходится действовать в глобальных масштабах – их рынком становится любой район с высоким уровнем потребления, они должны быть способны удовлетворять спрос потребителей везде, независимо от границ и национальной принадлежности. Компании мыслят в глобальных категориях покупателей принадлежности. Компании мыслят в глобальных категориях покупателей, технологий, издержек, поставок и конкурентов. Разные звенья и стадии проектов производство и сбыта продукции размещаются в разных странах мира. Создание и развитие транснациональных фирм позволяет обойти множество барьеров. Для транснациональных корпораций внешнеэконо-



мическая деятельность случаев имеет более важное значение, чем внутренние операции. Именно они выступают основным субъектом глобализационных процессов. Важной потребностью становится формирование единого мирового экономического, правового, информационного, культурного пространства для свободной и эффективной предпринимательской деятельности всех субъектов хозяйствования, создания единого планетарного рынка товаров и услуг, капиталов, рабочей силы, экономического сближения и объединения отдельных стран в единый мировой хозяйственный комплекс.

Глобализация мировой экономики создает серьезную основу для решения всеобщих проблем человечества. В качестве позитивных преимуществ можно назвать то, что глобализация способствует углублению специализации и международного разделения труда. В условиях глобализации эффективно распределяются средства и ресурсы, что способствует повышению среднего уровня жизни и расширению перспектив населения; экономика на масштабах производства, что потенциально может привести к сокращению издержек и снижению цен, а следовательно к устойчивому экономическому росту; усиление конкуренции, что стимулирует дальнейшее развитие новых технологий и распространение их среди стран; повышение производительности труда в результате рационализации производства на глобальном уровне и распространение передовых технологий; серьезная основа для решения всеобщих проблем человечества, в первую очередь экологических, что обусловлено объединением усилий мирового сообщества и координацией действий в различных сферах. Результатом глобализации, как многие надеются, должно стать всеобщее повышение благосостояния в мире.

Процесс глобализации, наиболее активизирующийся в последние два десятилетия, таит в себе немало неясностей и противоречий, становится предметом острых дискуссий. Глобализация и порождаемые ею процессы подвергают испытанию традиционные модели поведения, образ жизни и способы мировидения, а также ценности всех слоев населения. На данный момент нельзя говорить о полной глобализации во всех отраслях, так как нет единого решения, для всех возникающих проблем. Каждый пытается навязать свою точку зрения. Различные процентные ставки на капитал и разная заработная плата тоже заглушают процесс глобализации. Можно много перечислять условий, которые должны быть выполнены, чтоб глобализация стала реальной, но они невыполнимы пока не будет единого взаимопонимания между государствами. Вступая в третье тысячелетие, человечество должно управлять системой сообща, исходя из принципа единой ответственности за судьбы мира, диктуемой обострением планетарных проблем и решать возникающие проблемы только совместными усилиями.

Научн. рук. Попов А. Е.

**Литература:** 1. Бревдо Т. В. Глобализация мировой экономики / Т. В. Бревдо, Г. Ю. Волков, О. А. Миронова. – М. : Элсмо. 2008. 2. Кудряшова И. А. Исследование основных управленческих аспектов глобализации / И. А. Кудряшова, А. М. Михайлов // Экономические науки. – 2007. – Вып. 9(34). 3. Глобалізація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://globalization.report.ru/>. 4. Иванов Н. Глобализация и проблемы оптимальной стратегии развития / Н. Иванов // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 2. – С. 18. 5. Азроянц Э. А. Глобализация как процесс [Электронный ресурс] / Э. А. Азроянц. – Режим доступа : [http://ss.xsp.ru/st/001/index\\_1.php](http://ss.xsp.ru/st/001/index_1.php). 6. Клайн Л. Глобализация: вызов национальным экономикам / Л. Клайн // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – С. 6.

УДК 339.56(477)

**Чеперис Ю. С.**

Студент 1 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## УКРАЇНА В РАМКАХ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

*Анотація. Здійснено аналіз сучасної позиції України в міжнародній торгівлі, проаналізовано обсяги експорту та імпорту товарів та послуг з 2011 року до січня 2013 року, визначено основні країни-партнери в експорті та імпорті товарів і послуг.*

*Аннотация. Сделан анализ современной позиции Украины в международной торговле, проанализированы объемы экспорта и импорта товаров и услуг с 2011 года по январь 2013 года, определены основные страны-партнеры в экспорте и импорте товаров и услуг.*

© Чеперис Ю. С., 2013



*Annotation. The current position of Ukraine in international trade was analysed. Export and import volumes of goods and services from 2011 to January of 2013 were studied, the main partner countries in the export and import of goods and services were identified.*

*Ключові слова: міжнародна торгівля, імпорт, експорт товарів та послуг, зовнішня та внутрішня торгівля, інвестиції.*

Важливе значення міжнародної торгівлі для країни важко недооцінити, адже споконвіку кожна країна намагалася розширити свої торговельні шляхи, налагодити зв'язки з іншими країнами за рахунок підписання різних угод і договорів, а завдяки цьому зайняти вигідну позицію на міжнародному рівні.

Своє важливе значення міжнародна торгівля не втратила й у наші часи, адже без неї не може обійтися майже кожна країна світу. Завдяки злагодженій зовнішній політиці розвивається національна економіка, виходить на новий рівень виробництво завдяки запозиченим новим технологіям; також міжнародна торгівля дає змогу реалізувати товар, який є у країні в надлишку та не поглинається внутрішнім ринком, та навпаки отримати товари та послуги, які є в дефіциті; раціонально використовувати світові ресурси та розширювати власну матеріально-ресурсну базу.

Україна ще досить молода держава і тільки робить перші кроки до входження в систему світогосподарських зв'язків, тому для неї питання міжнародної торгівлі є досить актуальним. Ось чому цим питанням займаються такі українські вчені та економісти, як: Є. Канищенко, Дудченко М. А., Заблоцька Р. О., Ростов Є. Ф., Кирієнко М. М. та ін.

Україна є експортером товарів і послуг до великої кількості країн, як до Європи, так і до віддалених країн, таких, як: Америка, Австралія, країн Сходу та ін. За даними Державної служби статистики України зовнішньоторговельні операції проводились з партнерами із 215 країнами світу в 2012 році і з 180 країнами світу лише за січень 2013 року [1 – 3].

Не можна не погодитися, що Україна має великий потенціал в експортних можливостях, бо має значну сировинну базу, багаті родовища корисних копалин, вдале географічне положення, відносно розвинену промисловість, також вона володіє потенціалом у розвитку науки та техніки, але не має коштів на його подальший розвиток. Аналізуючи дані зовнішньої торгівлі України товарами за 2012 рік, можна зазначити, що обсяги експорту товарів до країн СНД становили 36,8 % від загального обсягу експорту: Азії – 25,7 %, Європи – 25,3 %, у тому числі до країн Європейського Союзу – 24,8 %, Африки – 8,2 %, Америки – 3,8 %, Австралії та Океанії – 0,1 %.

Дивлячись на рис. 1, 2 [1, с. 25] та аналізуючи дані з обсягу експорту товарів, можна виділити основні країни, до яких здійснювався експорт та основні товари експорту. Таким чином, найсуттєвіші експортні поставки здійснювались до Російської Федерації – 25,6 % від загального обсягу експорту (залізничні локомотиви, чорні метали, механічні машини), Туреччини – 5,4 % (чорні метали, жири та олії тваринного або рослинного походження, добрива), Єгипту – 4,2 % (зернові культури, чорні метали, жири та олії тваринного або рослинного походження), Польщі – 3,7 % (чорні метали, руди, шлак і зола, насіння і плоди олійних рослин), Італії (чорні метали, насіння і плоди олійних рослин, зернові культури) та Казахстану (залізничні локомотиви, вироби з чорних металів, механічні машини) – по 3,6 %, Індії – 3,3 % (жири та олії тваринного або рослинного походження, палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, добрива).

### **Основні країни-партнери в експорті товарів за 2011 рік**

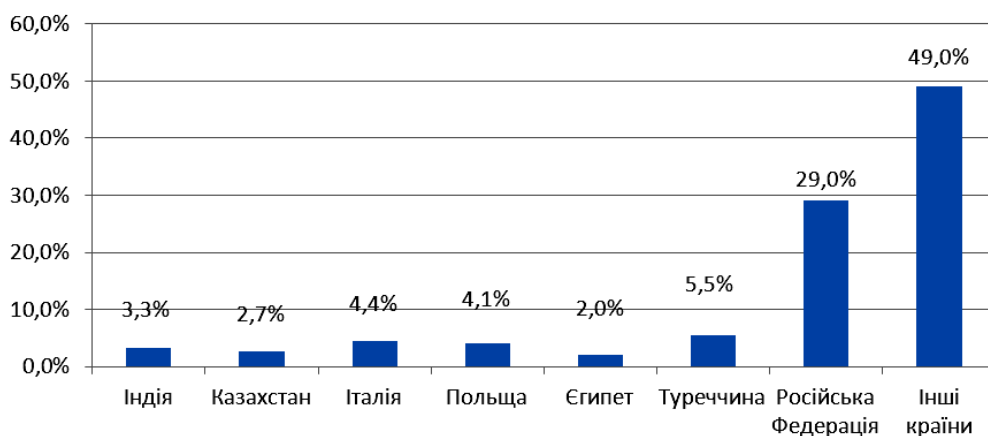


Рис. 1. Основні країни-партнери в експорті товарів за 2011 р. [1, с. 25]

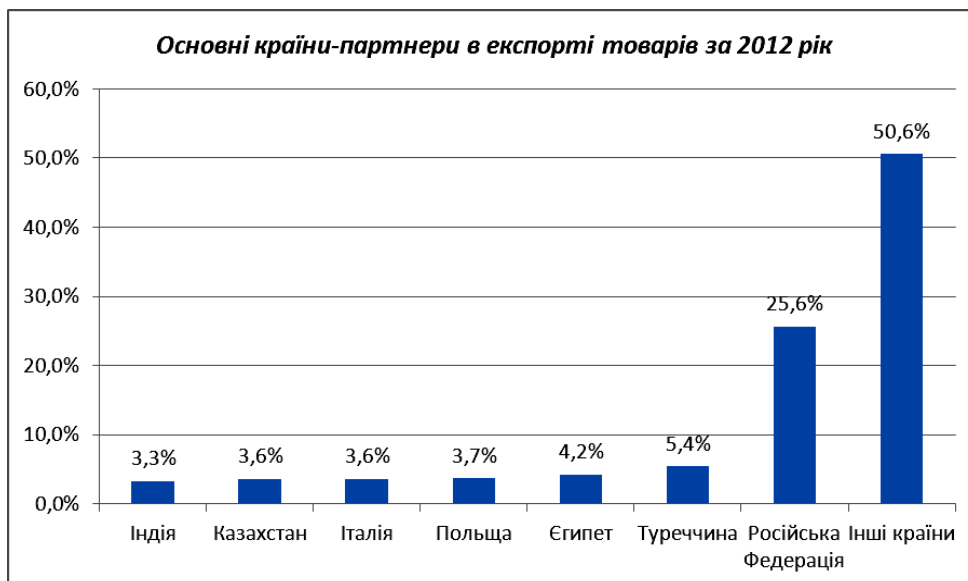


Рис. 2. Основні країни-партнери в експорті товарів за 2012 р. [1, с. 25]

Слід зазначити, що продукція агропродовольчого комплексу, який включає в себе сільське господарство і харчову промисловість, займає вагоме місце у вітчизняному експорті. Порівнюючи з даними 2009 року, загальна сума торгівлі становила 45 400 млн дол. [4, с. 55], у 2012 загальна сума збільшилась до 68 809 млн дол. [1, с. 9].

Також варто зазначити, що обмежений асортимент є слабкою стороною структури експорту продукції агропродовольчого комплексу. Для детальнішого аналізу було порівняно структуру експорту агропродовольчої продукції з трьома країнами – США, Нідерландами і Францією, які займають перші позиції на світовому ринку і, на відміну від України, мають додатне торговельне сальдо. У цілому асортимент експортної продукції США представлений 357 видами, у Нідерландах – 381, у Франції – 384, в Україні – 231. Якщо порівняти Нідерланди й Україну, то асортимент продукції Нідерландів буде вражаючим, бо вони використовують майже все – від картоплі до харчових відходів. Так, у Нідерландах перші десять головних видів експортної продукції займають 40 %, то в Україні більше 75 % [4, с. 58].

Отже, загалом Україна має більш-менш позитивні тенденції в експорті товарів на міжнародному ринку, при сприятливих умовах крок за кроком Україна зможе наздогнати рівень розвинутих країн.

Але ж Україна експортує не тільки товари, тому потрібно звернути увагу на невід'ємну ланку міжнародної торгівлі – на торгівлю послугами.

За 2012 рік обсяг експорту послуг становив 13 527,6 млн дол. США і відносно відповідного періоду минулого року складав 98,1 %, обсяг імпорту становив 6706,3 млн дол. і зріс на 7,6 %. Позитивне сальдо становило 6 821,3 млн дол. (за 2011 рік – відповідно 7 557 млн дол.), що на відміну від експорту, де за 2012 рік від'ємне сальдо становило – 15 848,3 млн дол. Такий важливий внесок у формуванні позитивного сальдо зробили такі види послуг: транспорту (позитивне сальдо 3 247,3 млн дол.), морського (1 040,8 млн дол.), залізничного (945,1 млн дол.), повітряного (872,1 млн дол.), різні ділові, професійні та технічні послуги (821,3 млн дол.), допоміжні транспортні (510,2 млн дол.) та комп'ютерні (497,8 млн дол.) послуги.

Згідно з даними Державної служби статистики України зовнішньоторговельні операції послугами проводились з 230 країнами світу. Також структура українського експорту послуг протягом тривалого часу залишалася незмінною, і за 2012 р. найбільші обсяги припадали на транспортні послуги, які займали 63 % від загального обсягу експорту (за рахунок наданих послуг трубопровідного та залізничного транспорту) та різні ділові, професійні та технічні послуги – 14 % (за рахунок обсягів у галузі сільського господарства, видобутку корисних копалин, переробки продукції на місцях).

Слід зазначити, що експорт транспортних послуг може бути чи не найбільш прибутковим у сучасному світі. Таким чином, транспортні послуги України можна довести до рівня розвинутих країн при належному фінансуванні, ефективному управлінні і сприянні на національному рівні. Оскільки велику частину фінансування складають інвестиції інших країн в Україну, то для покращення рівня якості транспортних послуг є більше можливостей, аніж для покращення рівня якості продукції, тому що в цю галузь торгівлі Україна потребує більших інвестицій [2, с. 17]. Також можна зазначити, що залучення інвестиційних ресурсів до України має позитивний вплив на її економіку, вони сприяють входженню в систему світового економічного господарства та формуванню власної ринкової інфраструктури. Однією із переваг України в питанні розвитку транспортних послуг є її географічне положення, тому при вдалому використанні наша країна має непогані перспективи, щоб зайняти провідні позиції у сфері експорту транспортних послуг [5, с. 14]. Якщо дослідити можливість експорту транспортних послуг, то можна виділити потенціал розвитку залізничного транспорту.



Мережа українських залізничних доріг займає одну із домінуючих позицій у СНД. Слід відзначити, що в наш час потреба інтеграції залізничної системи до європейської стає більш актуальною.

Згідно з даними Державної служби статистики України, за 2011 – 2012 роки щоквартально зростали обсяги наданих комп'ютерних послуг, зокрема послуги, пов'язані зі створенням програмного забезпечення та послуги з оброблення даних. У звітному році відносно попереднього обсяги комп'ютерних послуг збільшилися на 262,2 млн дол. (на 49,3 %). Також спостерігалось зростання обсягів експорту допоміжних транспортних – на 118 млн дол. (на 22,3 %) та послуг з подорожей – на 116,7 млн дол. (на 25,6 %) (рис. 3).

Одночасно скоротилися обсяги послуг трубопровідного транспорту – на 506,8 млн дол. (на 13,5 %), залізничного – на 195,8 млн дол. (на 11 %), фінансових послуг – на 64 млн дол. (на 20,5 %) та послуг з ремонту – на 50,6 млн дол. (на 8,2 %). Основною країною-партнером в експорті послуг залишається Російська Федерація, на яку припадає 5 365,4 млн дол. (39,7 % від загального обсягу експорту).

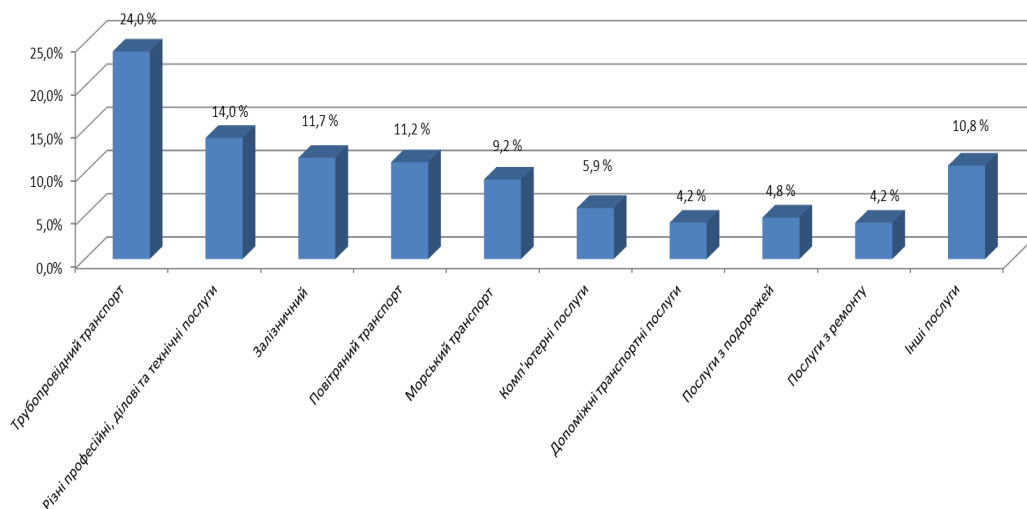


Рис.3. Структура експорту послуг [6, с.13].

Попередньо було проаналізовано експорт України, але ж й імпорт відіграє важливу роль у міжнародній торгівлі. У загальному обсязі імпорту України за 2012 рік найбільші надходження здійснювались з Російської Федерації – 32,4 % (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, механічні машини, чорні метали), Китаю – 9,3 % (електричні та механічні машини, взуття), Німеччини – 8 % (механічні машини, засоби наземного транспорту, крім залізничного, фармацевтична продукція), Білорусі – 6 % (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, засоби наземного транспорту, крім залізничного, добрива), Польщі – 4,2 % (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, пластмаси, полімерні матеріали, папір та картон), США – 3,4 % (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, механічні машини, засоби наземного транспорту, крім залізничного) та Італії – 2,6 % (механічні та електричні машини, пластмаси, полімерні матеріали). Збільшились імпортні поставки з Китаю – на 26 %, Білорусі на 20,3 %, США та Польщі – на 12,1 %, Італії – на 11,4 %. Поставки з Російської Федерації зменшились на 5,9 % (рис. 4).

Проаналізувавши дані з обсягу імпорту товарів, можна виділити основні товари, на які припадає більший відсоток імпортованої продукції. Таким чином, це мінеральні продукти, які склали обсягу імпорту товарів за січень 2013 року, на поставки механічних та електричних машин припадало – 14,1 %, продукції хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості – 8,5 %, засобів наземного транспорту, літальних апаратів, плавучих засобів – 6,3 %, недорогочінних металів та виробів з них – 5,7 % та ін.

#### Основні країни-партнери в імпорті товарів

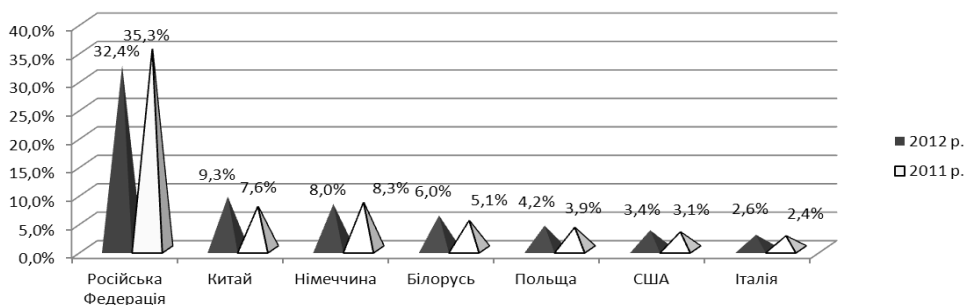


Рис. 4. Основні країни-партнери в імпорті товарів [1, с.13]





Структура імпорту послуг залишається незмінною протягом останніх років. Найбільшу частку в загальному обсязі імпорту послуг за 2012 р. склали транспортні послуги – 25 % (за рахунок одержання послуг повітряного та залізничного транспорту), різні ділові, професійні та технічні – 16 % (за рахунок обсягів імпорту юридичних, бухгалтерських та інших послуг, послуг у галузі сільського господарства, видобутку корисних копалин та переробки продукції на місцях), фінансові – 14,1 %, державні послуги, які не віднесені до інших категорій – 9,2 % та послуги з подорожей – 8,5 % (рис. 5).

Та основними країнами, до яких здійснювався імпорт послуг, були Російська Федерація, Кіпр, Велика Британія, Німеччина, США, Швейцарія, Австрія, Бельгія, Віргінські Острови (Британія), Франція, Польща та Туреччина.



Рис. 5. Структура імпорту послуг [6, с. 13]

Отже, здійснивши аналіз сучасної позиції України у міжнародній торгівлі, проаналізувавши обсяги експорту та імпорту товарів та послуг з 2011 року до січня 2013 року, можна зробити висновок, що Україна є повноправним учасником ринку товарів та послуг. Також слід зазначити, що Україна, хоч і ще і молода держава, але на даному етапі вона має достатні потенціал, щоб зайняти гідну позицію в економічному просторі.

Наук. керівн. Зайцева І. С.

**Література:** 1. Осауленко О. Г. Експрес-випуск. Зовнішня торгівля України товарами за 2012 рік № 08.2-27/16 [Електронний ресурс] / О. Г. Осауленко. – Режим доступу [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua). 2. Бережна І. Ю. Інвестиційна діяльність України в контексті інтеграційних та глобалізаційних процесів [Текст] / І. Ю. Бережна // Финансовые рынки и ценные бумаги. – 2011. – № 6. – 2011. – С. 16–23. 3. Осауленко О. Г. Експрес-випуск. Зовнішня торгівля України товарами за січень 2013 року № 08.2-27/36 [Електронний ресурс] / О. Г. Осауленко. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua). 4. Нелеп В. Оцінка експортних можливостей агропродовольчого комплексу України [Текст] / В. Нелеп // Економіка України. – № 9. – 2011. – С. 54–63. 5. Степанов В. В. Перспективи нарощування українського експорту транспортних послуг [Текст] / В. В. Степанов // Економіка фінанси і право. – 2011. – № 3. – С. 14–17. 6. Осауленко О. Г. Експрес-випуск. Зовнішня торгівля України послугами за 2012 рік № 08.3-22/85 [Електронний ресурс] / О. Г. Осауленко. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

УДК 658:338:332

**Компанієць Н. О.**

Студент 4 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## ВИКОРИСТАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ В УПРАВЛІННІ ВИРОБНИЧИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

*Анотація. Уточнено сутність поняття "логістична система" та обґрунтовано його роль як для підприємства, так і для держави в цілому. Розглянуто приклади використання та ефективного функціонування логістичних систем на виробничих підприємствах.*

© Компанієць Н. О., 2013



*Аннотация. Уточнена сутність поняття "логістическая система" и обоснована его роль как для предприятия, так и для государства в целом. Рассмотрены примеры использования и эффективного функционирования логистических систем на производственных предприятиях.*

*Annotation. The essence of the "logistics system" concept is clarified and its role for the company and for the state as a whole is justified. The examples of usage and effective functioning of logistics systems at the production plants are studied.*

*Ключові слова: логістична система, управління, планування, виробниче підприємство.*

Для багатьох підприємств управління засновано на особистому досвіді та інтуїції персоналу, що часто призводить до неузгодженості між постачаннями сировини, виробництвом і збутом, що збільшує собівартість виготовлення продукції. Тому як раніше, так і у сучасних умовах, управління та організація діяльності підприємств не можуть відбуватися без використання логістичного підходу. Особливого значення набуває створення систем, які дозволяють підвищити ефективність управління матеріальними потоками, що покращує всю діяльність підприємства.

Метою даної статті є дослідження терміна "логістична система", а також обґрунтування його значення для виробничого підприємства.

Об'єктом дослідження є процес використання та функціонування логістичних систем в управлінні виробничим підприємством.

Досить багато наукового матеріалу, присвяченого питанням використання логістичних систем на підприємстві, опубліковано як зарубіжними, так і українськими вченими.

Серед них можна виділити таких: Гаджинського А. М., Анікіну Б. А., Дж. Баурсокса, Кириченко О. А., Неруша Ю. М., Костоглодова Д. Д., Кальченко А. Г., Савіді І. І., Гарнавенко Д. С., М. Долішнього, А. Колобока, Є. Крикавського, В. Ніколайчука, М. Радіонова та ін.

Незважаючи на велику кількість досліджень і публікацій стосовно формування та використання логістичних систем в управлінні підприємством, ця тема є недостатньо дослідженою. Тому визначення місця логістичних систем в управлінні виробничим підприємством є досить актуальним.

Аналіз літератури щодо визначення поняття "логістична система" свідчить про наявність різних поглядів на це питання.

Так, на думку Гаджинського А. М., "логістична система – адаптивна система із зворотним зв'язком, що виконує ті або інші специфічні функції" [1, с. 87].

Кириченко О. А. вважає, що "логістична система – це організаційний механізм, що перетинає функціональні межі підрозділів підприємства (за допомогою гнучкої координації) і спрямовує їхні дії на досягнення мети логістики" [2, с.149].

Кальченко А. Г. розглядає логістичну систему як організаційно-господарський механізм управління матеріальними та інформаційними потоками" [3, с. 36].

Неруш Ю. М. характеризує логістичну систему як систему, що організовує вільний розподіл і обмін продукції таким чином, щоб забезпечувати оптимальне співвідношення попиту та пропозиції й оптимізує діяльність складових підсистем (одні підрозділи визначають необхідний обсяг продукції для безперервної роботи підприємства – постачання, інші – займаються розподілом продукції – збутом, треті – здійснюють просування продукції від постачальників до споживачів, четверті – збирають інформацію про постачальників, ринок та споживачів і т. д.) [4, с.15].

Костоглодов Д. Д., Савіді І. І. пропонують визначати логістичну систему як сукупність взаємопов'язаних та взаємодіючих учасників економічних потоків, що об'єднані єдністю цілей та економічних інтересів [5, с. 91].

На думку автора, поняття логістичної системи потребує уточнення. Таким чином, логістична система – це сукупність логістичних підсистем, які пов'язані між собою внутрішніми зв'язками, впорядкованими відповідно до виробничого підприємства та які функціонують для досягнення єдиної логістичної мети підприємства.

До основи формування логістичних систем на виробничому підприємстві покладені принципи системного підходу:

- послідовність просування по етапах створення системи;
- узгодження інформаційних, фінансових, ресурсних та інших характеристик проєктованих систем;
- відсутність конфліктів між цілями окремих підсистем і цілями всієї системи.

Еволюційні зміни у розвитку підприємств знайшли відображення у підходах до формування логістичних систем. Сьогодні існує декілька логістичних систем, які знайшли широке застосування у всьому світі.

До них відносяться:

1. MRP (Material Requirements Planning) – планування матеріальних потреб.
2. MRP II (Manufacturing Resource Planning) – планування виробничих ресурсів.
3. ERP (Enterprise Resource Planning) – планування ресурсів підприємства.
4. ERP II (нова редакція концепції ERP, яка включає: ERP, CRM (Customer Relationships Management) – управління стосунками з клієнтами і SCM (Supply Chain Management) – управління ланцюгом постачань, раніше DRP (Distribution Resource Planning) – планування розподілу ресурсів).
5. JIT (Just – in – time) – "точно в строк".
6. Lean production – "струнке/хуже" виробництво.
7. Kanban – у перекладі з японської означає "картка".

Кожна з наведених систем відноситься або до "штовхаючого" типу (Pull system), або до "тягнутого" (Push system) [1, с. 76; 2, с. 81].

В основу цих систем покладено розуміння того факту, що для будь-якого підприємства центральним є питання прибутковості у результаті найкращого задоволення потреб споживачів. Також кожна логістична система дозволяє раціонально та ефективно використовувати і керувати матеріальними та інформаційними потоками, забезпечувати краще обслуговування клієнтів, обирати найкращого постачальника і перевізника матеріальних ресурсів.

Підвищення ефективності та якості роботи логістичних систем багато в чому визначається впровадженням у логістику досягнень науково-технічного прогресу.

Інтенсивна розробка логістичних систем за кордоном почалася в 60-х роках. В Японії фірмою "Тойота" (Toyota Motor Company) була розроблена система JIT (Just – in – time – "Точно в строк"). У США зусиллями Д. Орлики з компанії IBM, консультантом О. Уайтом були сформульовані алгоритми планування потреб у матеріалах, відомі як MRP. В Ізраїлі розроблені методи OPT (оптимізована технологія виробництва). Їх поява була пов'язана з відсутністю інформаційного забезпечення, збалансованості закупівель, виробництва і збуту, грамотно побудованих взаємовідносин з постачальниками і споживачами та високоорганізованої праці персоналу.

Логістичні системи, які впроваджені в Україні на деяких виробничих підприємствах подані у таблиці.

Таблиця

#### Упровадження логістичних систем на виробничих підприємствах в Україні

Логістична система	Підприємство, на якому впроваджена система	Переваги системи
MRP II	TM Goodbaby	Скоротилися запаси, що дозволило економно використовувати складські приміщення
ERP	BAT "Азовмаш"	Знизилася дебіторська заборгованість; оптимізовані запаси матеріалів; підвищилася оперативність прийнятих управлінських рішень
	ПАТ "Запоріжтрансформатор"	Консолідували інформацію про контакти, контрагентів та історію їхніх взаємин; значно легше отримувати великі зведені дані зі звітів і прийняття управлінських рішень
	ПАТ "Фармак"	Підвищився рівень автоматизації бізнесу компанії; максимізована формалізація, оптимізація і стандартизація великої кількості ключових бізнес-процесів
	LEONI Wiring Systems UA GMBH (Україна, м. Стрий)	Отримана можливість скоротити час співробітників на розрахунок заробітної плати, а також складання регламентованої та внутрішньої звітності

На заводі LEONI Wiring Systems UA GMBH (Україна, м. Стрий) впроваджена система ERP. ERP – це інформаційна система для ідентифікації і планування всіх ресурсів підприємства, які необхідні для здійснення продажів, виробництва, закупівель і обліку в процесі виконання клієнтських замовлень. Є переваги цієї системи, але, на думку автора, оптимальним для цього підприємства було б створення комбінованої системи MRP II – KANBAN. У такій комбінованій системі MRP II використовують для планування і прогнозування попиту, збуту і закупівель, а KANBAN – для оперативного управління виробництвом. Також інтегровану систему іноді називають MRP III. А оскільки на цьому заводі є і закупівля, виробництво і збут, то впровадження комбінованої системи добре вплине на роботу заводу в цілому і значно спростить роботу з інформаційними ресурсами, що підвищить продуктивність праці, мінімізує витрати виробництва та обігу продукції, підвищить адаптивність фірми до мінливих умов і тим самим забезпечить їй конкурентні переваги і виживання в тривалій перспективі.

Для української дійсності головним зараз є необхідність впроваджувати такі логістичні системи, які були б максимально пристосовані до роботи даного підприємства і до процесів, що відбуваються в економіці. Адже організація ефективної логістичної системи є одним з істотних напрямів у конкурентній боротьбі, що дозволяє максимально наблизити продукцію підприємства до споживача за рахунок надання йому можливості отримання потрібного товару необхідної якості в потрібному місці, в потрібний час, в потрібній кількості і з мінімальними витратами.

Наук. керієн. Авраменко О. В.

**Література:** 1. Гаджинский А. М. Логистика : учебник для высших и средних специальных учебных заведений / Гаджинский А. М. – 20-е изд. – М., 2012. – 484 с. 2. Кириченко О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : навч. посібн. / О. А. Кириченко – 3-те вид., перероб. і доп. – К. : Знання-Прес, 2002. – 384 с. 3. Кальченко А. Г. Логістика : навч. посібн. / А. Г. Кальченко, В. В. Кривещенко. – К. : КНЕУ, 2006. – 472 с.



4. Неруш Ю. М. Логистика : учебник для вузов / Ю. М. Неруш. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 520 с. 5. Костоглодов Д. Д. Маркетинг и логистика фирмы / Д. Д. Костоглодов, И. И. Савиди, В. Н. Стаханов. – М. : ПРИОР, 2000. – 128 с. 6. Алесинская Т. В. Основы логистики. Общие вопросы логистического управления / Т. В. Алесинская – Таганрог : Изд. ТРТУ, 2006. – 122 с.

**Лісковська А. О.**

УДК 330.322

Студент 3 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## УДОСКОНАЛЕННЯ КЛАСИФІКАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙ У НАПРЯМІ ПІДВИЩЕННЯ ЇХ ЕФЕКТИВНОСТІ

*Анотация. Узагальнено класифікаційні ознаки інвестицій щодо забезпечення розвитку окремих підприємств та економіки країни в цілому, які запропоновано провідними вченими-економістами. Запропоновано додаткові класифікаційні критерії, а саме: обмеженість у ресурсах, сфера інвестування.*

*Аннотация. Обобщены классификационные признаки инвестиций по обеспечению развития отдельных предприятий и экономики страны в целом, которые предлагаются ведущими учеными-экономистами. Предложены дополнительные классификационные критерии, а именно: ограниченность в ресурсах, сфера инвестирования.*

*Annotation. The classification signs of investments on providing the development of separate enterprises and the economy of a country on the whole, which are offered by the leading researchers of the economy are generalized. On the basis of the conducted analytical generalization additional classification criteria are offered, namely: the limit nature in resources, the sphere of investing.*

*Ключові слова: інвестування, інвестиційний процес, класифікація, ознаки, обмеженість у ресурсах, сфера інвестування.*

У теперішній час в Україні спостерігається сталий розвиток економіки ринкового типу. Його характерні риси – це динаміка економічного середовища, постійні зміни зовнішніх факторів, які визначають політику підприємства, зміни конкурентних цін на продукцію, поява конкурентів, які виробляють продукцію схожу чи навіть кращу за якістю. Для підтримки конкурентоспроможності підприємства та його частки на ринку збуту необхідно постійно проводити реконструкцію в системі виробництва, своєчасно оновлювати матеріально-технічну базу, освоювати нові види діяльності.

Вивчення питань щодо інвестицій та інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: Бочаров В. В., Гриньова В. М., Зімін О. І., Кузнецов Б. Т., Максимова В. Ф., Малиновська О. В., Нешитой О. С., Подшиваленко Г. П., Чиненов М. В., У. Шарп, Щукін Б. М. та ін. [1 – 5].

Для підвищення ефективності інвестицій необхідна їх науково обґрунтована класифікація як на макро-, так і на мікрорівні. У науковому плані обґрунтована та практично адаптована класифікація інвестицій дозволяє не тільки ефективно ними управляти, тобто налаштувати та вдало спрямувати, а й аналізувати рівень їхнього використання і на цій основі отримувати об'єктивну інформацію щодо розробки та реалізації ефективної інвестиційної політики.

Метою даної статті є аналіз поглядів вчених-економістів на класифікаційні складові інвестиційних процесів та обґрунтування додаткових класифікаційних ознак.

Важливим етапом дослідження та збільшення ефективності інвестиційних процесів є їх класифікація за низкою певних ознак. Світ інвестицій дуже різноманітний. Їх комплексний характер і багатогранність використання потребують подальшого розвитку існуючих класифікаційних ознак інвестицій, що дозволить не лише усвідомити їх значну роль у розвитку як економіки країни в цілому, так і окремих суб'єктів господарювання, але також:

- 1) оцінити спрямованість і ефективність інвестиційного процесу;
- 2) визначити перспективність майбутніх інвестицій;
- 3) створити економічні механізми й організаційні форми управління інвестиційною діяльністю залежно від типу інвестицій;
- 4) створити стимули для активізації інвестиційних процесів у галузях, регіонах і підприємствах [4].

З наукової точки зору, вчені-економісти пропонують багато різних класифікацій інвестицій, тобто їхній поділ на види за різними ознаками. Це пов'язано з тим, що методи управління інвести-

ційними проектами значною мірою залежать від масштабу (розміру) проекту, термінів реалізації, якості, обмеженості ресурсів, місця та умов реалізації тощо.

Передусім слід виокремити інвестування реальне й фінансове. Це дві досить різні сфери інвестиційного процесу, які мають не лише різні об'єкти інвестування, а й суттєві відмінності в самій технології процесу інвестування. Реальні інвестиції охоплюють діяльність, пов'язану зі створенням нових матеріальних об'єктів, що матимуть прибуток за рахунок виробництва й продажу товарів і послуг капітальні вкладення, виробничі інвестиції, а фінансові інвестиції є вкладенням коштів у фінансові операції та цінні папери – валютні операції, операції з векселями, купівля та продаж акцій, облігацій [5].

Більш деталізована класифікація інвестицій подана в таблиці.

Таблиця

#### Класифікація інвестицій (узагальнено за роботами [ 1 – 3])

Критерій класифікації	Характеристика
1. За суб'єктом інвестування	а) державні інвестиції – частка національного доходу, який вкладається у розвиток економіки з метою підтримки виробництва, соціальної сфери та економічного зростання; б) приватні інвестиції – недержавні вклади засобів, які належать підприємствам, населенню; в) іноземні інвестиції – інвестиції, які надходять із закордону
2. За об'єктом інвестування	а) інвестиції в майно, фізичні активи (матеріальні інвестиції) – вклади, які приймають участь у виробничому процесі (земельні ділянки, споруди та ін.); б) інвестиції у грошові активи (фінансові інвестиції) – вклад у фінансове майно, придбання прав на участь у справах інших підприємств, вклад грошей у банк на депозит та ін.; в) інвестиції в нематеріальні активи (нематеріальні інвестиції) – вклад у підготовку кадрів, рекламу, організацію підприємства, ліцензії та ін.
3. За участю інвестора в інвестиційному процесі (мета інвестування)	а) прямі – вклад у статутний капітал з метою не тільки досягнення прибутку, а й участі в управлінні підприємством; б) непрямі – вкладення капіталу інвестора через фінансового посередника шляхом придбання різних фінансових інструментів; в) портфельні – засоби, вкладені в економічні активи з метою отримання доходу та диверсифікації ризиків
4. За ступенем впливу та контролю діяльності підприємства	а) забезпечують контроль – володіння інвестором більше 50 % акцій з правом голосу; б) не дозволяють встановити контроль, але надають суттєвого впливу – володіння більше 20 %, але менше 50 % акцій з правом голосу; в) не дозволяють встановити контроль та не надають суттєвого впливу – володіння менше 20 % акцій з правом голосу
5. За терміном інвестування	а) короткострокові – вклад капіталу на період до 3 років; б) середньострокові – вклад капіталу на період 3 – 5 років; в) довгострокові – вклад капіталу на період більше 5 років
6. За обсягом фінансування проекту	а) невеликий – до 100 тис. дол. США; б) середній – від 100 до 1000 тис. дол. США; в) великий – понад 1000 тис. дол. США

У науковій літературі подаються й інші класифікації інвестицій та інвестиційних процесів, які, безумовно, є обґрунтованими як у практичному плані, так і в науковому. Ці класифікації залежать від проблеми, яка вивчається та потребує поглибленого дослідження за обраними критеріями. Вони дозволяють детальніше охарактеризувати інвестиції та проводити аналіз з метою підвищення ефективності їх використання.

Беручи до уваги стрімке зростання значущості інвестування у сучасному світі можна запропонувати ряд додаткових ознак, які необхідно завжди враховувати при формуванні та розвитку інвестиційних процесів: ресурсні обмеження; сфера інвестування.



За класифікаційною ознакою щодо обмеженості ресурсів у діяльності підприємства слід виділити:

- інвестування підприємства з використанням обмежених ресурсів (використання природних ресурсів – різні корисні копалини);
- інвестування підприємства з використанням необмежених ресурсів (вітер, вода, сонце, людина).

Дана класифікація дозволить знизити ризик вкладів інвесторів, оскільки інвестування у підприємство з використанням обмежених ресурсів більш ризикованіше, ніж у підприємство з використанням необмежених ресурсів.

Відповідно до класифікації за типом сфери діяльності, у яку відбувається інвестування, необхідно виділити такі складові:

- інвестування у сферу послуг;
- інвестування у сферу виробництва.

Класифікація спрямована на зниження ризику інвестування від розвиненості сфери діяльності в певному регіоні. Наприклад, на півдні більш розвинена сфера послуг, адже там знаходиться рекреаційна зона, а на сході – сфера виробництва. Тому спочатку необхідно визначити, чи буде ефективним інвестування у відповідну сферу діяльності в певному регіоні.

Отже, можна зазначити, що розвиток теоретичних ознак класифікації інвестиційних процесів набирає все стрімкіших обертів, адже сьогодні інвестування посідає чільне місце в діяльності кожного підприємства. Виникає необхідність більш широкого та детального вивчення кожного з аспектів процесів для ефективної діяльності підприємства. Тому вдосконалення класифікації інвестиційних процесів виступає об'єктом пильної уваги науковців і практиків, оскільки інвестиційна діяльність є важливою складовою розвитку економіки.

*Наук. керівн. Ріпка Д. О.*

**Література:** 1. Гриньова В. М. Інвестування / В. М. Гриньова, В. О. Коюда, Т. І. Лепейко – Х. : ВД "ІН-ЖЕК", 2008. – 484 с. 2. Нешиной А. С. Инвестиции : учебник / А. С. Нешиной – 5-е изд. – М. : Издательско-торговая корпорация "Дашков и Ко", 2007. – 372 с. 3. Інвестування : навч.-метод. посібн. для самост. вивч. дисц. / А. А. Пересада, О. О. Смірнова, С. В. Онікієнко та ін. – К. : КНЕУ, 2001. – 251 с. 4. Пересада А. А. Інвестиційний аналіз : навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / А. А. Пересада, С. В. Онікієнко, Ю. М. Коваленко. – К. : КНЕУ, 2003. – 134 с. 5. Щукін Б. М. Інвестування : курс лекцій / Б. М. Щукін – К. : МАУП, 2004. – 216 с.

---

**Пащенко О. І.**

УДК 336.71(043.5)

Магістр 1 року навчання  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **СУТНІСТЬ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

*Анотація. Розглянуто поняття антикризового управління, наведено основні принципи та напрями антикризового управління на підприємстві. Обґрунтовано найпоширеніші та найактуальніші інструменти антикризових заходів, що використовуються на сучасних підприємствах.*

*Анотация. Рассмотрено понятие антикризисного управления, приведены основные принципы и направления антикризисного управления на предприятии. Обоснованы наиболее распространенные и актуальные инструменты антикризисных мероприятий, которые используются на современных предприятиях.*

*Annotation. The concept of anti-crisis management is considered, the basic principles and trends of anti-crisis management at an enterprise are given. The most widespread and actual instruments of anti-crisis measures which are used at modern enterprises are justified.*

---

© Пащенко О. І., 2013

*Ключові слова: криза, кризова ситуація, антикризове управління підприємством, антикризові заходи.*

Антикризове управління є надзвичайно актуальним у сучасних умовах економіки України і є невід'ємним елементом системи управління підприємства, становить систему заходів спрямованих на запобігання кризових явищ, а у випадку їх настання – розробку заходів на вихід підприємства з кризи.

Методики антикризового управління сформовані та проаналізовані в працях таких зарубіжних вчених, як: Г. Бірман, Р. Брелі, Дж. Фіннері, С. Шмідт, Р. Хіт. Серед вітчизняних дослідників різноманітні теоретико-методологічні та прикладні аспекти антикризового управління є предметом розгляду у роботах таких науковців: Шершньової З. Є., Василенка В. О., Айвазяна В. А., Ткаченка А. М., Терещенка О. О., Штангрета А. М. та ін. [1 – 6].

Зазначені автори розглядають проблему кризи й кризову ситуацію по-різному. Наприклад, одні розглядають антикризове управління з погляду існуючих проблем фінансового характеру на рівні підприємства із виникненням негативної ланцюгової реакції в інших підприємствах [3]. Інші розглядають проблеми, які пов'язані не тільки з кризою якогось окремого підприємства, але й із несприятливими фінансовими умовами в економіці країни в цілому [7].

Метою даної роботи є визначення сутності антикризового управління на підприємстві, а також обґрунтування доцільності впровадження найбільш ефективних антикризових заходів із мінімальними витратами.

Антикризове управління підприємством – це тип управління, спрямований на виявлення ознак кризових явищ та створення відповідних передумов для їх своєчасного запобігання, послаблення, подолання з метою забезпечення життєдіяльності суб'єкта підприємницької діяльності, недопущення ситуації його банкрутства [1].

Передусім необхідно виділити основні принципи, на яких ґрунтується система антикризового управління. Це рання діагностика кризових явищ у фінансовій діяльності підприємства, терміновість реагування на різні кризові явища, адекватність реагування підприємства на ступінь реальної загрози його фінансовому добробуту, а також повна реалізація внутрішнього потенціалу для виходу з кризи [2].

Основними напрямками антикризового управління на рівні господарюючого суб'єкта вважаються постійний моніторинг фінансово-економічного стану підприємства, розробка нової управлінської, фінансової й маркетингової стратегій, скорочення постійних і змінних витрат, підвищення продуктивності праці, залучення коштів засновників, посилення мотивації персоналу [8]. Уніфікованих методик підготовки до можливих глобальних кризових явищ, а також розвитку підприємства в цей період без істотних втрат не існує, але є досвід, набутий у попередніх кризах.

Деякі науковці підкреслюють стимулюючу роль кризової ситуації в сприйнятті інформації людиною, яка приймає рішення [5]. Тому головне завдання управління полягає в оперативному виробленні таких рішень, які дозволили б досягти бажаного результату при мінімальних додаткових коштах і при мінімальних негативних наслідках. Це можливо на основі підготовки спеціальної системи менеджменту кризових ситуацій.

Відповідно до цього підходу менеджмент кризових ситуацій повинен включати такі етапи [6, с. 5]:

1. Діагностику, яка спрямована на оцінку параметрів кризової ситуації.
2. Розробку концепції подолання кризи, яка спрямована на вироблення стратегічних і оперативних заходів.
3. Реалізацію цієї концепції для усунення кризи та її наслідків.

4. Вихід на намічені цілі нормального функціонування організації.

У свою чергу, кожен з цих етапів включає більш детальні завдання.

Діагностика включає в себе розпізнавання відхилень параметрів ситуації від нормальної, раннє виявлення симптомів кризової ситуації на початку, можливості збитків і рівня дефіциту часу для виходу з кризової ситуації; визначення й оцінку факторів, які впливають на розвиток кризової ситуації, встановлення їх взаємозв'язку і взаємозалежності. Результати роботи на етапі діагностики оформляються у вигляді аналітичних оцінок, прогнозів, рекомендацій [1; 7].

Розробка концепції подолання кризи включає в себе:

Комплексний аналіз та оцінку стану підприємства.

Реструктуризацію підприємства.

Розробку стратегії по остаточній стабілізації, подоланні наслідків кризи, переходу до зростання або ліквідації підприємства [2].

Кризову ситуацію можливо успішно подалати тоді, коли буде проводитися глибокий причинний аналіз ситуації; послідовно впроваджуватися заходи з удосконалення культури управління фірмою на оперативному і стратегічному рівнях; персонал буде задіяний в управлінні кризою на всіх етапах для забезпечення співпраці і зацікавленості; раціонально використовуватимуться страхові фонди подолання кризової ситуації.

Розглядаючи різноманітні інструменти антикризових заходів, які використовують сьогодні сучасні підприємства, найпоширенішими та найактуальнішими можна назвати [6]:

1. Скорочення витрат – дієвий інструмент, яким підприємство може скористатися для стабілізації фінансового становища. Такий підхід принесе відчутні результати, дозволяючи утримати витрати компанії на заданому рівні.



2. Горизонтальна й вертикальна інтеграція. Горизонтальна інтеграція передбачає пошук можливостей здійснення закупівель разом із іншим покупцем. Вертикальна інтеграція передбачає більш тісну роботу з ключовими постачальниками сировини й матеріалів, виходу на ринок нових потенційних постачальників як альтернативу більш дорогим матеріалам.

3. Аналіз можливостей передачі на аутсорсинг дорогих процесів. Слід виділити, що вигідно робити самостійно і що дешевше закуповувати в інших виробників.

4. Жорсткість контролю всіх видів альтернативних витрат. Використання платного Інтернету в особистих цілях, телефонні дзвінки по міжміському зв'язку, використання оргтехніки – це ще не всі витрати, яких можна уникнути.

5. Перегляд організаційної структури на предмет виключення зайвих рівнів управління.

6. Оптимізація технологічних процесів.

7. Оптимізація оподаткування.

8. Жорсткість кадрової політики.

Але все ж таки основною умовою виходу підприємства з кризи є забезпечення позитивного чистого грошового потоку. На практиці можливості істотного збільшення об'єму власних фінансових ресурсів, в умовах кризового розвитку, обмежені. Тому основним напрямом забезпечення досягнення точки фінансової рівноваги підприємством в кризових умовах є скорочення об'єму споживання фінансових ресурсів. Перелік заходів з покращення фінансового становища є індивідуальним для кожного з підприємств та залежить від сфери, в якій ведеться бізнес, груп продукції, кон'юнктури ринку, регіональної інфраструктури, системи управління, структури витрат на виробництво і управління, техніко-технологічних особливостей та інших факторів.

Отже, щоб всі перераховані заходи менеджменту у кризових ситуаціях були впроваджені в дію і при цьому були отримані необхідні результати в стислі строки і з мінімальними ресурсами доцільно [8]:

1. Покращити якість інформації, адже забезпечення своєчасною, повною інформацією на всіх етапах прийняття рішень успішно сприяє подоланню кризової ситуації.

2. Підвищити здатність швидкої реакції завдяки передбаченню кризової ситуації. Раптовість кризи і негативність її наслідків вимагають від управлінців термінового аналізу інформації. Будь-які виявлення симптомів кризової ситуації повинні бути негайно розглянуті і своєчасно враховані.

3. Здійснювати стратегічне планування. В умовах динамічно змінюваного середовища воно є найважливішим чинником стійкості й розвитку підприємства. Ефективність стратегії визначається відповідними внутрішніми параметрами підприємства, його становищем на ринку й, у цілому, у зовнішньому середовищі. Виділяючи слабкі місця, слід спрямовувати всі сили на їхнє усунення.

4. Формувати бюджет компанії. Планування витрат і передавання повноважень із управління витратами менеджерам підрозділів дозволить значно знизити витрати компанії.

5. Підвищити якість групових рішень, організувати обговорення проблем з урахуванням різних точок зору, щоб знизити ймовірність диктату лідера.

6. Проводити профілактику кризових ситуацій за такими напрямками: фінансово-господарська діяльність; культура управління фірмою; моніторинг зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, а також підбір доцільних критеріїв для прийняття рішень.

Подолання кризового стану – це керований процес. Успіх управління залежить від своєчасного розпізнавання кризи та застосування дієвих методів її усунення. Серед тієї низки проблем, які змушені розв'язувати сучасні українські підприємства чільне місце посідає антикризове управління. Саме тому перераховані інструменти антикризових заходів є обов'язковими у випадку попередження кризової ситуації та при її настанні.

*Наук. керівн. Яковенко К. В*

**Література:** 1. Антикризове управління в бізнесі : учбово-методичний посібник / укл. В. О. Желябін. – Запоріжжя : ЗДІА, 2004. – 220 с. 2. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством : [навч. посібн.] / В. О. Василенко – [2-ге вид., виправл. і доп.]. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 504 с. 3. Айвазян З. А. Антикризисное управление : сущность стабилизационной программы / З. А. Айвазян, В. В. Кириченко // Эксперт. – 2001. – № 8. 4. Ткаченко А. М. Концептуальні підходи до антикризового управління в сучасних умовах господарювання : [монографія] / А. М. Ткаченко, О. В. Коваленко, О. П. Слезь. – Запоріжжя : Вид. Запорізької Державної інженерної академії, 2010. – 356 с. 5. Терещенко О. О. Антикризове фінансове управління на підприємстві : [монографія] / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2004. – С. 125–126. 6. Штангрет А. М. Антикризове управління підприємством : навч. посібн. / А. М. Штангрет, О. І. Копилук. – К. : Знання, 2007. – 335 с. 7. Антикризове управління підприємством : навч. посібн. / З. Є. Шершньова, В. М. Багацький, Н. Д. Гетьманцева ; за заг. ред. З. Є. Шершньової. – К. : КНЕУ, 2007. – 680 с. 8. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством : [навч. посібн.] / Л. О. Лігоненко, М. В. Тарасюк, О. О. Хіленко – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 377 с.



4th year student  
of Management and Marketing Faculty of KhNUE

## METHODOLOGICAL APPROACH TO THE EVALUATION OF INNOVATIVE PRODUCTS' UTILITY AT AN ENTERPRISE

*Annotation. The main methods of evaluation of products' utility are described. The new ways of improving the existing techniques are offered. The estimation of economic and social utility of innovative products is considered in terms of innovative efficiency for producers and consumers.*

*Анотація. Описано основні методи оцінки корисності продукту на підприємстві. Подано нові шляхи вдосконалення існуючих методів. Розглянуто оцінку економічної та соціальної корисності інноваційного продукту з позицій виробника та споживача.*

*Аннотация. Описаны основные методы оценки полезности продукта на предприятии. Предложены новые пути совершенствования существующих методов. Рассмотрена оценка экономической и социальной полезности инновационного продукта с позиций производителя и потребителя.*

*Keywords: product's utility, innovation, efficiency of innovation, economic efficiency, social efficiency.*

Introduction of innovations have always played an important role in the development of production. In the modern economy, the role of innovation increases significantly. They are increasingly becoming a major factor of economic growth.

In author's opinion, the utility of innovation can be described as the measure of satisfaction that the subject (in this case the enterprise and the society) receives from goods consumption or any action associated with these goods.

Utility is the effectiveness or the relative effect (of innovation) which is defined by the ratio of the effect (result) and costs (expenses, resources) necessary to achieve the usefulness taking in account external and internal conditions, enterprise's and consumer's interests [1, p. 87].

The problem of the comprehensive evaluation of the effectiveness of capital investments is constantly in the center of attention of economists, managers and practitioners of various levels and ranks [2, p. 4].

While analyzing the statistical data on innovation activity in Ukraine it is necessary to say that the process of inventions is growing year by year and the issue of estimating the effectiveness is crucial and important. From 2005 till 2011 the share of firms introducing innovations has been raised up to 4.6 % each year, and now it is 12.8 %. Also, during the same period 12,465 new technological processes were introduced while the expansion rate is almost 29 % each year and more than 2,400 new items of innovation products are developed per year [3]. The tendency shows that innovations in Ukraine are well developing and it is appropriate to admit that evaluating is natural process. This proves the actuality of this scientific research.

There are a lot of methods of evaluating the utility of innovation technologies of the enterprise, but it is appropriate to calculate the value of innovation according to two groups of indicators: economic (importance of innovation product for the enterprise) and social one (for consumers). And in this scientific research the most effective way of estimation will be shown.

The evaluation of the utility of innovative technologies is a significant element in the economy of an enterprise because it helps to understand whether the company's efficiency and customer's satisfaction is declining or increasing.

Typical approaches are: a comprehensive economic analysis of the efficiency of economic activity, the analysis of the technical and organizational level of the production, the analysis of the use of production resources and the analysis of the relative cost, output and profits.

Innovation's utility appears when the efficiency of its activity is increasing. Therefore, to determine the effective use of a particular factor of production, a system of specific indicators is used: labour productivity, labouriousness, capital productivity, capital intensity, material productivity, material capacity, profitability, energy intensity, financial solvency. To define the social factor as a part of utility's evaluation it is correct to use such indicators as: customer's satisfaction, the conformity to consumer's expectations, the share of the buyer's expenses, client's base, the retention rate of new customers, product design satisfaction, "price/quality" satisfaction. All of these factors are described in Table 1 [1, pp. 95–98].

Table 1

**The factors used for calculating the product's utility for an enterprise**

Indicator	Characteristic
Labour productivity	Describes the efficiency. It is defined as the ratio of output to the number of workers engaged in the production, or to the number of man-hours worked in a given period of time
Labouriousness	Reverse to the labour productivity which determines the cost of human labour spent per unit of production
Capital productivity	Characterizes the efficiency of fixed capital (labour). It is calculated as the ratio of the cost of output to the cost of capital stock
Capital intensity	Reverse to capital productivity which captures the cost of capital cost per unit of output
Material productivity	Characterizes the efficiency of the objects of labour and shows the quantity of the product produced out of the material resources. This data is calculated as the ratio of the cost of output to the cost of material resources expended
Material capacity	Reverse to the material productivity which calculates the cost of material resources expended for a unit of production.
Profitability	Comprehensively shows the efficiency of using the material, labour and financial resources as well as natural resources. The coefficient is calculated as the ratio of profit to assets, resources and flows that make this profit
Coefficient of the equity ratio	Indicates the relative proportion of equity used to finance a company's assets
Coefficient of the financial dependence	Indicates how enterprise assets are financially depended on the borrowing funds
Growth of production	The ratio of the volume of new production to the number of the old one
Growth of profit	The ratio of the net profit for the reporting period to the net profit for the previous period

The above-listed indicators are the most widely used ones that are applied for defining enterprise's utility of innovative product. Firstly, these indexes are necessary to evaluate the level of the usage of different types of resources, its costs, and degree of providing organizational and technical actions and the overall result of production activities for a certain period.

To calculate the second important component of the utility of innovative product (social efficiency) the next factors are used: the standard of living, namely the level of wealth, comfort, material goods and necessities available to a socioeconomic class in a certain geographic area.

For correct evaluation of innovation's product utility it is necessary to take into account the customer's benefit. To define general positive or negative influence and utility of innovation products it is appropriate to define the coefficients in Table 2 [4, p. 22; 5].

Table 2

**The factors used for calculating the product's utility for a customer**

Indicator	Characteristic
Customer's satisfaction	The component of customer's loyalty, his/her attitude to the brand. If the product cannot satisfy the basic needs of a buyer and the expectations from using of the product it will never be purchased anymore
The conformity to consumer's expectations	Indicates the level of satisfaction. It is defined by the ratio of number of satisfied (by functionality, quality or other) customers to the total number of respondents
The share of the buyer's expenses	The percentage of the total number of purchases in a category of innovation products that the buyer makes. It can be 100 % share of the expenses of the buyer if the latter spends the entire budget to buy the products in this category
The retention rate of new customers	Represents the percentage of customers who have made purchases for the first time and returned for the second time within a certain period of time, which is based on a cycle of repeated purchases. It is calculated by ratio of the number of new customers to the total number of consumers
Product design satisfaction	The ratio of number of consumers satisfied with product design to the total number of consumers
"Price/quality" satisfaction	The ratio of number of consumers satisfied with the quality and price to the total number of consumers

To unite and calculate the real utility of innovation introduction into enterprise's production the next integral indicator is used:

$$I_n = \sum_{i=1}^n b_i \frac{X_{i-act}}{X_{max}},$$

where  $b_i$  is ponderability of the indicator (is calculated with the help of expert's assessing),

$X_{i-act}$  is actual value of the indicator,

$X_{max}$  is maximal value of the indicator (standard).

For analyzing these indicators it is convenient to use the Harrington's Scale 1 [6, pp. 95–101].

Thereby, in this scientific research the method of evaluating the product's utility was improved. It differs from the other existing approaches because it is based on justification and evaluation of the complex system of particular indicators relative to economic and social efficiency.

Economic factors include the labour productivity, labouriousness, capital productivity, capital intensity, material productivity, material capacity, profitability, energy intensity, financial solvency.

Introducing the methodical recommendations on the evaluation of utility in practice of enterprise's activity will help to define those innovation products that have commercial value and give the advantage of the economic entities as well.

Наук. керівн. Ріпка Д. О.

**References:** 1. Базилевич В. Д. Экономическая теория: политэкономия : учебник/ В. Д. Базилевич. – М. : ЗАО "Издательство "Экономика", 2009. – 471 с. 2. Кузьменко В. Создание новых товаров. Комплексная оценка инноваций / В. Кузьменко. – М. : Лаборатория рекламы, маркетинга и public relations, 2003. – 12 с. 3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>. 4. Петренко Г. Лояльность потребителей. Типы и методы оценки : справочник / Г. Петренко. – К. : Новый маркетинг, 2005. – 78 с. 5. Рента-Груп. Удовлетворенность клиента. Маркетинговое исследование методом "Тайный покупатель" [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://arenta-group.com/showarticle/151.html>. 7. Сафронов Н. А. Экономика предприятия : учебник / Н. А. Сафронов. – М. : Юристъ, 1998. – 584 с. 6. Ястремська О. М. Застосування теорії нечітких множин для якісного розмежування характеристик підприємств : підручник/ О. М. Ястремська – Х. : Вид. ХНЕУ, 2006. – 340 с.

UDC 339.138

**O. Obernikhina**

4th year student  
of Management and Marketing Faculty of KhNUE

## **BUSINES-TO-BUSINESS MARKETING AND NEW MEDIA: SPECIFICS, CHALLENGES AND PERSPECTIVES**

*Annotation. The B2B sector has been discussed and its specificity has been emphasized. This article highlights the importance of using new media, discusses the problems and shows the potential benefits due to which developing the social media strategy makes sense.*

*Анотація. Розглянуто відносини типу "бізнес для бізнесу" та підкреслено їх специфіку. Доведено важливість використання нових засобів масової інформації. Описано проблеми і можливі вигоди, заради яких варто розробляти стратегію для соціальних медіа.*

*Аннотация. Рассмотрены отношения типа "бизнес для бизнеса" и подчеркнута их специфика. Доказана важность использования новых средств массовой информации. Описаны проблемы и возможные выгоды, ради которых стоит разрабатывать стратегию для социальных медиа.*

*Keywords: B2B, New Media, social networks, Marketing 2.0, Inbound Marketing.*

© O. Obernikhina, 2013

*New media is a matter of digital Darwinism affecting any and all forms of marketing and service. In the world of democratized influence, businesses must endure a perpetual survival of the fittest. Engage or die!*

*Brain Solis, American industry analyst [1]*

New technologies are coming and changing the society and business in an extraordinary way. However, usually, it takes a long time for people to realize what the new technology can handle and how to use it. The Internet has changed our lives, information structure and purchasing products. Today we use Internet and its possibilities in completely other way than we did it 10 years ago.

Many marketers today are still trying to apply their old way of outbound one-way shouting marketing to the new media, and they are failing. Web 2.0 era new media, with its unique opportunity to engage consumers, doesn't work together with Web 1.0 classics and traditions. Success can be achieved today by using inbound marketing strategies and principles, attracting customers without distracting or interrupting them, being in dialog and motivating customers to meet you in advance. These inbound marketers are getting higher return on investment. This new paradigm of inbound marketing is what Marketing 2.0 is about representing two pillars: content marketing and relationship-building (on the web). So, it's important to be able to see the bigger picture instead of focusing on only one discipline, recognize that all areas are becoming ever more connected and also to recognize the need for better understanding of all departments today.

The question arises if new media suits only B2C sector and if not, how much B2B can gain using it. Businesses that sell to businesses has completely different conditions and use different principles. It is relationship driven and the value of the relationship is maximized by creating brand identity and reputation. It has small, focused target market. Buying process and sales cycle are long and multi-step due to far more complex and sophisticated products. Customers are smart market players who make rational buying decision based on business value. Services play a dominant role.

*A new media strategy primary purpose is to enable a company to engage in conversation with it a community so it can improve its ability to attract and serve its customers [2].* But are business tech buyers using social media? Is there a target community to engage in conversation with B2B companies? The simple answer is "yes".

Bernie Borges is strongly convinced that most businesses should have a social media strategy: "The reason I feel strongly about this is because, at a minimum, most businesses should be listening to their customers' and potential customers' online conversations. I am not suggesting that all businesses should be actively rolling out an aggressive social media campaign strategy. The bare minimum, no-brainer decision is to find out where people have formed communities in your market and spend time listening to those conversations" [2]. According to him, no matter what the industry may be, there is online content that meets the Web 2.0 mantra.

Technology purchasers and other business executives don't use all forms of social media equally, but they do. It can be confirmed by recent study from IDG Research (based on the answers of 3.568 tech buyers worldwide), we see that the buyers worldwide are definitely using different forms of social media, but are using them at different degrees (Fig. 1).

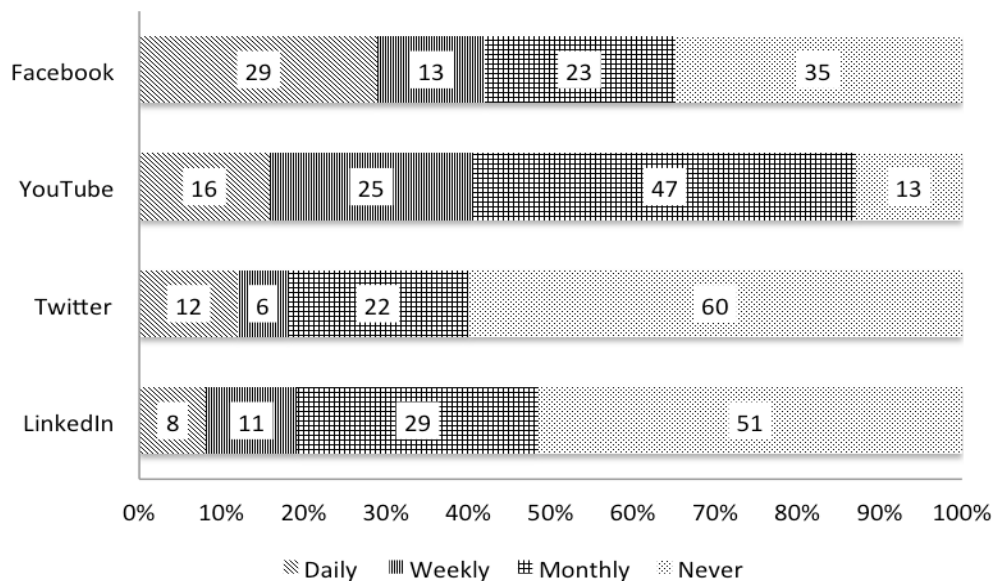


Fig. 1. Frequency of social media use by tech buyers [3]



According to 2012 Social Media Marketing Industry Report (based on the answers of more than 1900 B2B marketers) 93 % of B2B marketers are using social media for marketing purposes (slightly behind B2C marketers). Probably, such high rate can be explained by the interested in the topic of the survey participants. However, some new media tools are more likely used by B2B companies (Fig. 2).

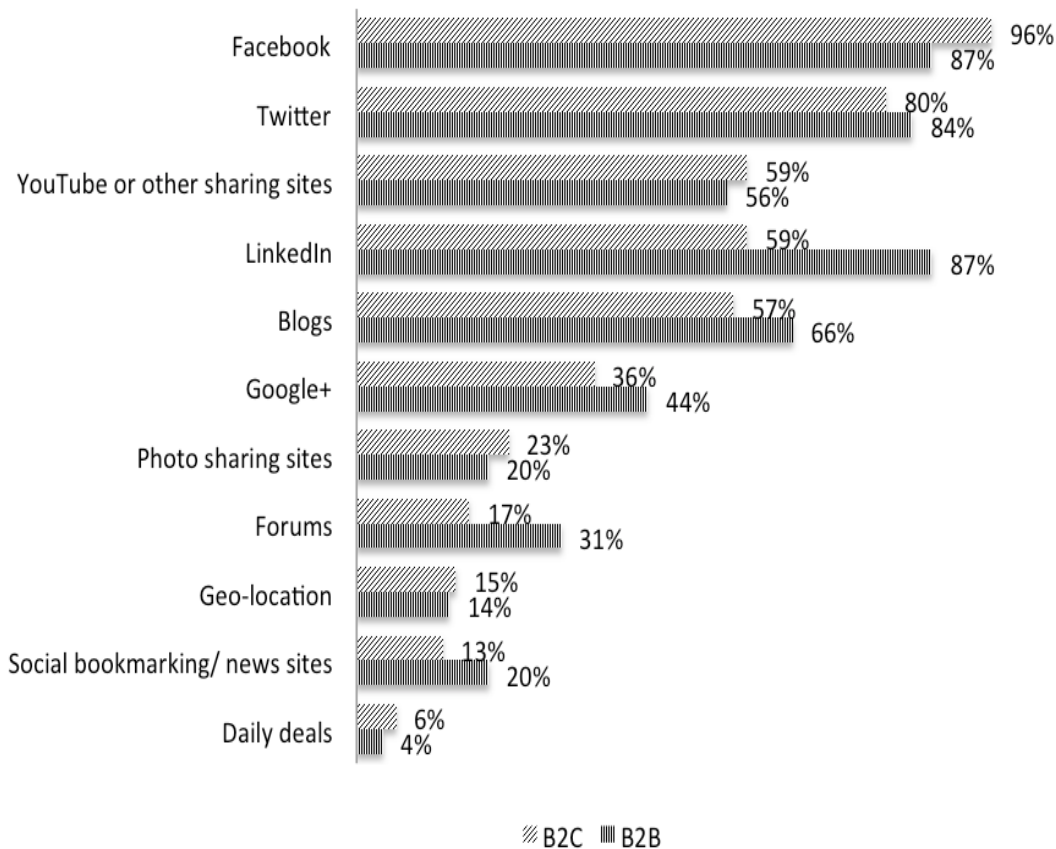


Fig. 2. B2B and B2C social media tools usage [4]

The interesting thing about these figures is that it shows that tech purchasers are more likely to use Facebook and YouTube than Twitter and LinkedIn, which are considered to be more professional (84 % vs. 80 % and 86.6 % vs. 59 % correspondingly). So, it does not mean that those ones are necessarily the best channels for technology marketers. However, a good portion of their Facebook use is more personal. Thus, it makes sense to develop different strategies for different channels because they are not used in the same way.

As one can see, tech purchasers indeed use social media and the result of ignoring it as a channel can be a missed opportunity. The IDG study went on to show that 23 % of technology purchasers not only use social media, but consider themselves to be active contributors of social media content. So it is reasonable enough to develop a good social media strategy.

Using social media B2B marketers pursue goals directed on increasing the awareness of product or service, showing its particular features and benefits, generating sales and opportunities, connected with key decision-makers, demonstrating knowledge and expertise within the industry sector, launching new products, providing customer support, giving recommendations, etc. Generally speaking, B2B companies as well as B2C companies are trying to gain 3 main benefits: competitive differentiation, market share growth and brand expansion [2].

In 2012 Social Media Industry Report B2B marketers noted the following benefits. Over 56 % of B2B marketers acquired new business partnerships through social media (compared to 45 % of B2C marketers). Nearly 60 % of B2B marketers saw improved search rankings from their social efforts (compared to 50 % of B2C marketers). B2B marketers have more opportunities to get marketplace insights from their social efforts (nearly 69 % vs. 60 % of B2C marketers). The only area where B2B marketers significantly lag behind their B2C counterparts is developing a loyal fan base. 63 % of B2C marketers found that social media helped them to develop loyal fans, compared to only 53 % of B2B marketers [4].



Top challenges applying new social media strategy are content and content management, which always is difficult in terms of marketing; dealing with information coming through the network (complaint management, conversation, etc.); key performance indicators and measurement; converting activities to sales; discovering the best social media tactics; not understanding social media tools by the older generation of the company and negative flows from them. According to Sherpa B2B Marketing Survey B2B marketers also struggle with generating high quality leads, dealing with lengthening sales cycle and growing number of people involved in the buying process [5].

It is necessary to keep in mind that the fundamental purpose of developing a social media strategy is to benefit from the power of communities. B2B marketers are finding ways to connect with their audiences developing social media strategy for different channels. Despite all challenges potential benefits make sense. But no one denies that social media strategy as any other strategy requires deep understanding and planning starting with defining objective, costs, staffing requirements, risks, opportunities and finishing with estimation of competitors and measuring results.

*Наук. керівн. Тонєва К. В.*

**References:** 1. 2012 Social Marketing & New Media Predictions: insights and prognosis from 34 business and marketing leaders/ Awareness. – 30 p. [Electronic resource]. – Access mode : URL: [http://www.brandchannel.com/images/papers/534\\_awareness\\_wp\\_2012\\_predictions\\_01-12.pdf](http://www.brandchannel.com/images/papers/534_awareness_wp_2012_predictions_01-12.pdf). 2. Borges Bernie. Marketing 2.0: Bridging the Gap Between Seller and Buyer Through Social Media Marketing / Bernie Borges. – Wheatmark, Inc., Tucson, Arizona, 2009. – 299 p. 3. IDG Research Audience Engagement Study [Electronic resource]. – Access mode : URL: <http://idgknowledgehub.com/?video=king>. 4. Mershon Phil B2B analysis of 2012 Social Media Marketing Industry Report / Phil Mershon [Electronic resource]. – Access mode : URL: <http://www.socialmediaexaminer.com/b2b-social-media-marketing-research/>. 5. Marketing Sherpa B2B Marketing Benchmark Survey, August 2010 [Electronic resource]. – Access mode: URL: <http://www.marketingsherpa.com/1news/chartofweek-10-12-10-1p.htm>. 6. 2012 Social Media Marketing Industry Report / Michael Stelzner [Electronic resource]. – Access mode : URL: [http://www.scribd.com/fullscreen/86810995?access\\_key=key51p513rplxexhpic58](http://www.scribd.com/fullscreen/86810995?access_key=key51p513rplxexhpic58). 7. B2B Tech Marketing and Social Media: Which Social Media Channels Reach Tech Buyers? // The Premier PR Agency for Technology & Healthcare. – January 2011. – 13 p. [Electronic resource]. – Access mode : URL: [http://schwartzpr.cachefly.net/ebooks/Schwartz\\_B2B\\_Tech\\_Marketing\\_Social\\_Media\\_eBook.pdf](http://schwartzpr.cachefly.net/ebooks/Schwartz_B2B_Tech_Marketing_Social_Media_eBook.pdf). 8. Solis Brian. Engage!, Revised and Updated: The Complete Guide for Brands and Businesses to Build, Cultivate, and Measure Success in the New Web/ Brian Solis. – Hoboken, New Jersey : John Wiley & Sons, 2011. – 336 p. 9. Halligan Brian Inbound Marketing: Get Found Using Google, Social Media, and Blogs / Brian Halligan, Dharmesh Shah. – Hoboken, New Jersey : John Wiley & Sons, Hoboken, New Jersey, 2009. – 256 p.

# Зміст

<b>Воргуль Т. В.</b> Особливості та проблеми формування управлінського обліку в Україні.....	3
<b>Грабенко Л. О.</b> Особливості обліку корпоративних платіжних карток у банку та їх переваги .....	6
<b>Зінченко А. С.</b> Надання онлайн послуг банківськими установами .....	8
<b>Курило А. В.</b> Відображення в обліку розрахункових операцій із використанням платіжних карток .....	10
<b>Мисько Н. С.</b> Проблеми запровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні.....	13
<b>Удахіна Е. О.</b> Аналіз та обґрунтування моделей управління витратами.....	16
<b>Плетюх Л. О.</b> Необхідність формування ресурсної бази та її аналіз як запорука доходів банку.....	19
<b>Криштоп Н. А.</b> Напрями вдосконалення оплати праці та мотивації працівників у бюджетних установах.....	21
<b>Свешнікова М. В.</b> Особливості розробки скорингової карти для визначення класу кредитоспроможності позичальника .....	23
<b>Бараннік Ю. А.</b> Аудит кредитних операцій комерційного банку .....	26
<b>Дудніченко О. В.</b> Розробка пропозицій щодо вдосконалення розвитку ринку деривативів України .....	28
<b>Чуйко Д. О.</b> Управління портфелем цінних паперів комерційного банку.....	30
<b>Лазненко О. В.</b> Формування ефективного механізму стимулювання персоналу на основі світового досвіду.....	33
<b>Комісаренко Т. В.</b> Особливості сплати податку на житлову нерухомість в Україні.....	35
<b>Прокопенко Д. А.</b> Особенности учета валютных операций банка .....	38
<b>Гогой И. Ю.</b> Особенности организации учета доходов и расходов в банках .....	40
<b>Крикля П. Л.</b> Методологічні аспекти облікового процесу підприємств малого бізнесу .....	42
<b>Шевченко А. А., Короткова А. В.</b> Проблемы выбора методов выбытия запасов.....	45
<b>Миняйленко Е. А., Погрибняк Д. С.</b> Проблемы учета собственного капитала Украины в условиях рыночной экономики .....	48
<b>Тананян Л. М.</b> Дослідження економічної сутності депозитних операцій банку.....	50
<b>Плескун І. В.</b> Тенденції розвитку сучасного стану банківської системи України .....	53
<b>Шкуринська Т. В.</b> Економічна сутність конкурентоспроможності банку .....	55
<b>Строменко Д. А.</b> Визначення рейтингу банківських відділень за рівнем депозитного обслуговування.....	57
<b>Баркалова Д. С.</b> Побудова моделі залежності якості кредитного портфеля від класифікованих за ступенем ризику позик .....	59
<b>Блищик С. Л.</b> Сутність та призначення процентної політики банку .....	62
<b>Богомаз О. Ю.</b> Аналіз та проблеми розвитку ринку платіжних карток в Україні.....	64
<b>Войцеховська І. Г.</b> Сучасний стан банківського кредитування в Україні .....	66
<b>Степанова О. В.</b> Використання таксономічного аналізу для оцінки якості кредитного портфеля банку.....	68
<b>Цеховська М. В.</b> Визначення залежності рентабельності кредитних операцій від часткових показників якості кредитного портфеля банку .....	71
<b>Чистяков Д. М.</b> Управління кредитними ризиками банку за допомогою кредитного скорингу .....	73
<b>Кузнєцова Д. О.</b> Удосконалення методики оцінки кредитоспроможності позичальника.....	75
<b>Зірка А. В.</b> Моделювання процесу розрахункового обслуговування клієнтів банку із використанням платіжних карток .....	77
<b>Ємець В. А.</b> Характеристика депозитної політики банків України на сучасному етапі.....	79
<b>Яркова Н. В.</b> Інтегральна оцінка ліквідності банку.....	81
<b>Лисяк Г. С.</b> Проблеми та перспективи розвитку банківського іпотечного кредитування в Україні та шляхи їх вирішення.....	84



<b>Бондар В. О.</b> Структурно-функціональна модель управління конкурентоспроможністю банку.....	86
<b>Лісовіна А. М.</b> Управління ліквідністю банку.....	88
<b>Рибалко А. А.</b> Методичні підходи до оцінки потенціалу підприємства.....	90
<b>Абраїмова Ю. С.</b> Підвищення ефективності діяльності підприємства паливно-енергетичного комплексу за рахунок зниження собівартості продукції.....	94
<b>Філон В. В.</b> Контроль якості продукції вугільно-видобувної галузі.....	96
<b>Єрмоєнко Г. В.</b> Обґрунтування вибору методу оптимізації грошових потоків на підприємстві.....	98
<b>Соханьова Я. О.</b> Порівняльна характеристика традиційного та процесного підходів до бюджетування.....	100
<b>Лисиченко Ю. О.</b> Підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств ювелірної галузі шляхом залучення консалтингових фірм.....	103
<b>Базарова Х. В.</b> Особливості використання системи бюджетування на малих та середніх підприємствах.....	105
<b>Цимбаліст О. В.</b> Формування конкурентної стратегії підприємства.....	108
<b>Шляхова А. В.</b> Особливості управління конкурентоспроможністю підприємств у сфері автомобільних перевезень.....	111
<b>Барсученко А. С.</b> Особливості організації бухгалтерського обліку поточних зобов'язань в Україні на підприємствах різних форм власності.....	113
<b>Сиром'ятникова Ю. О.</b> Визначення розрахункової одиниці макроекономічного агрегату "зелений ВВП".....	116
<b>Шевцов І. В.</b> Аналіз рівня інвестиційної привабливості України та шляхи її підвищення.....	118
<b>Лен А. В.</b> Современная типология государства и его теоретические модели.....	122
<b>Голубцова Я. К.</b> Обобщение институциональных подходов к исследованию государства.....	124
<b>Искандеров Я. Н.</b> Социальная составляющая устойчивого развития Туркменистана в условиях глобализации.....	126
<b>Степанова С. І.</b> Сучасні моделі людини в економіці.....	129
<b>Грицюк І. В.</b> Активізація зовнішньої торгівлі України шляхом підвищення експортного потенціалу.....	131
<b>Бочарова А. О.</b> Особливості ціноутворення на ринку житла в Україні.....	133
<b>Лосева О. Г.</b> Економічні аспекти глобалізації світової економіки.....	135
<b>Корнева Е. В.</b> Анализ эволюции институциональной теории.....	138
<b>Егендурдыева Э. А.</b> Анализ сущности экономической категории "занятость" в постиндустриальном обществе.....	140
<b>Дунець М. І.</b> Визначення рівня інфляційних очікувань у країні як інструмент прогнозування.....	142
<b>Пивнев Д. С.</b> Украина в условиях мирового финансового кризиса.....	145
<b>Курбанова Э. М.</b> Глобализация мировой экономики.....	147
<b>Чеперис Ю. С.</b> Україна в рамках міжнародної торгівлі.....	149
<b>Компанієць Н. О.</b> Використання логістичних систем в управлінні виробничим підприємством.....	153
<b>Лісковська А. О.</b> Удосконалення класифікації інвестицій у напрямі підвищення їх ефективності.....	156
<b>Пашенко О. І.</b> Сутність антикризового управління на підприємстві.....	158
<b>М. Myroshnychenko.</b> Methodological Approach to the Evaluation of Innovative Products' Utility at an Enterprise.....	161
<b>О. Obemikhina.</b> Business-to-Business Marketing and New Media: Specifics, Challenges and Perspectives.....	163