

Харківський національний
економічний університет

Управління розвитком

*Всеукраїнська науково-практична конференція
з міжнародною участю молодих вчених та студентів
"Розвиток економіки України в умовах глобалізації"*

18 березня 2011 року

Секція 1

*"Проблеми розвитку фінансового сектору України
та управління його суб'єктами"*

Секція 2

*"Проблеми розвитку підприємництва в Україні
в умовах європейської інтеграції"*

2.1. Менеджмент і маркетинг

2.2. Проблеми обліку, аналізу та аудиту

Секція 3

*"Моделювання та інформаційні технології в управлінні
соціально-економічними системами"*

Збірник наукових робіт

№ 3 (100) 2011

видається щомісячно

Харків · ХНЕУ · 2011

Засновник і видавець ХНЕУ.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації КВ № 16779–5351 ПР. від 21.05.2010 р.

Затверджено на засіданні
вченої ради університету,
протокол № 6 від 28.02.2011 р.

Редакційна колегія

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

Афанасьєв М. В. — канд. екон. наук, проф.

Внукова Н. М. — докт. екон. наук, проф.

Грігорян Г. М. — докт. екон. наук, проф.

Гриньова В. М. — докт. екон. наук, проф.

Дікань Л. В. — канд. екон. наук, проф.

Дороніна М. С. — докт. екон. наук, проф.

Іванов Ю. Б. — докт. екон. наук, проф.

Кизим М. О. — докт. екон. наук, проф.

Клебанова Т. С. — докт. екон. наук, проф.

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

Малярєвський Ю. Д. — канд. екон. наук, доц.

Назарова Г. В. — докт. екон. наук, проф.

Орлов П. А. — докт. екон. наук, проф.

Пушкар О. І. — докт. екон. наук, проф.

Сєдова Л. М. — відповідальний секретар

Тридід О. М. — докт. екон. наук, проф.

Українська Л. О. — докт. екон. наук, проф.

Хохлов М. П. — докт. екон. наук, проф.

Ястремська О. М. — докт. екон. наук, проф.
(заступник головного редактора)

Поштова адреса

засновника і видавця:

61001, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а

Головний редактор **Пономаренко В. С.**

Конт. телефон: (057)702-03-04

Поштова адреса редакції:

61001, Україна, м. Харків,
пров. Інженерний, 1а, 1 під'їзд

Зав. редакції **Сєдова Л. М.** (057)758-77-05

Редакція (057)758-77-04

Редактори: **Лященко Т. О., Дуднік О. М.,
Замазій О. Є., Муштай Т. О.,
Носач О. С., Онопко О. М.**

Комп'ютерна верстка — **Самойленко Т. О.**

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 01.03.2011 р.

Формат 84×108 1/16. Panip MultiCopy.

Ум.-друк. арк. 30,5. Обл.-вид. арк. 38,43. Тираж 500 прим. Зам. № 135.

Ціна договірна.

Видавець і виготівник — видавництво ХНЕУ, 61001, м. Харків, пр. Леніна, 9а.

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів видавничої справи.

© Харківський національний економічний університет, 2011.

© Видавництво ХНЕУ,
дизайн, оформлення обкладинки, 2011.

Зміст

Секція 1

“Проблеми розвитку фінансового сектору України та управління його суб’єктами”

Бай К. Ю. Необхідність модифікації валютного контролю при здійсненні міжнародних розрахунків.....	7
Барздум М. В. Оцінка впливу факторів курсоутворення, пов’язаних із банківською системою.....	8
Боровицький А. В. Роль Національного банку України у процесі зменшення банківських ризиків.....	10
Будз Ю. В. Проблеми та перспективи використання механізму сек’юритизації українськими банками.....	13
Буз Е. А. Специфика и проблемы ипотечного кредитования в период кризиса.....	15
Герман Т. В. Особливості монетарної політики.....	18
Дмитрієва Ю. В. Факторингові операції в Україні: проблеми та перспективи.....	20
Клименко П. В. Особливості використання акредитивної форми розрахунків у банківській практиці.....	22
Кобенко О. Б. Фрагментация иностранного капитала в структуре банковской системы Украины.....	24
Ковальова К. В. Проблеми фінансової політики України в сучасних умовах господарювання.....	27
Конопля Т. Ф. Особливості використання факторингу як засобу фінансування міжнародних торговельних розрахунків.....	28
Кузнецова К. О. Валютні війни та їх наслідки для світової економіки.....	30
Мануйленко Н. В. Порівняльний аналіз факторингу та форфейтингу.....	32
Нагай М. Ю. Діяльність організаторів торгів на ринку цінних паперів.....	34
Надеїна О. М. Деякі критерії вибору базисних умов поставки для різних підприємств.....	36
Новікова О. В. Проблеми скорингової оцінки кредитоспроможності позичальника в Україні.....	37
Сазонова К. С. Переваги та недоліки лізингу як засобу фінансування діяльності суб’єктів господарювання.....	39
Самусевич Я. В. Особливості формування фінансових ресурсів суб’єктів господарювання державного сектору економіки.....	41
Ставицька Г. В. Проблеми розвитку міжнародних розрахунків.....	43
Ходаківська М. Ю. Проблеми застосування факторингу в міжнародній практиці.....	44
Царук О. Ю. Страхові інститути держави: позабюджетні цільові фонди.....	46
Юхта О. І. Таргування інфляції як оптимальний режим монетарної політики в умовах посткризового відновлення економіки України.....	48

Секція 2

“Проблеми розвитку підприємництва в Україні в умовах європейської інтеграції”

2.1. Менеджмент і маркетинг

Балабан Д. Д. Етапи проведення рекламної кампанії.....	50
Басараб Т. В. Практичне застосування методу фінансового планування “витрати – обсяг – прибуток” на підприємстві.....	52

Бондаренко О. Ю. Можливості застосування функціонального підходу у бюджетуванні діяльності інжинірингової організації	54
Ганжуга Є. О. Розробка маркетингової стратегії підприємства в умовах економічної кризи.....	56
Гахова В. С. Ефективність засобів стимулювання збуту.....	58
Дулова І. Ю., Гладунова Т. Г. Ефективність інноваційної діяльності підприємств АПК.....	61
Кирилюк А. О. Вплив експорту на формування внутрішніх цін в Україні	63
Коваленко К. О. Деякі питання розвитку малого бізнесу в Україні	66
Корецька О. Б. Особливості використання системи моральної мотивації персоналу підприємства	68
Кузьменко В. В. Деякі питання підвищення конкурентоспроможності вітчизняних фахівців.....	69
Лоба К. О. Типологія організаційних культур	71
Логінова К. С. Критерій ефективності підприємства на основі інтервалу динаміки реальних витрат.....	73
Лябук М. В. Методи розрахунку трансакційних витрат у сучасній економіці.....	75
Мастепанова Ю. А. Діагностика емоціонального состояния студентів.....	77
Михайленко Д. С. Теоретичні аспекти подолання тіньової економіки	80
Нагаївська Д. Ю. Удосконалення нормативно-правової бази як основа розвитку соціально відповідального маркетингу в Україні.....	82
Підгайна В. О. Брендинг українських міст як процес формування туристичного іміджу країни.....	84
Лях К. В. Аналіз системи управління якістю надання медичних послуг у системі охорони здоров'я	86
Притиченко Н. В. Позиціонування у сучасних умовах.....	88
Сінельченко М. В. Роль інформації у стратегічному плануванні.....	90
Скобліков С. В. Оцінка нової моделі виробничої функції на українських підприємствах	92
Степаненко Т. О. Організаційно-економічний механізм консалтингового процесу при впровадженні контролінгу на підприємстві	94
Стойкова М. О. Формування стратегії управління ланцюгами поставок в умовах невизначеності	96
Уласова М. В. Концепція сталості у вимірі підприємства: триада мікроекономічного розвитку.....	98
Чмельова К. В. Стан розвитку інтелектуального капіталу в Україні та світі	101
Шамаріна С. Ю. Аналіз сутності ризику і його класифікація	103
Авраменко Е. А. Перспективи розвитку яхтеного туризму в Україні	105
Цоткіна О. В. Залежність успіху організації від стану корпоративної культури.....	108
Сторубльовцева А. С. Сучасні підходи до розкриття економічної природи прибутку.....	110

2.2. Проблеми обліку, аналізу та аудиту

Богдан І. О. Удосконалення механізмів обліку кредитних операцій банку.....	112
Бондаренко К. В. Шляхи вдосконалення бухгалтерського обліку медичних установ	114
Варич Т. М. Бухгалтерський облік – важлива частина інформаційного забезпечення управління депозитними операціями	116
Заєць О. М. Напрями підтримки малого підприємництва на основі зарубіжного досвіду	118
Липова Ю. А. Особливості обліку розрахунків з оплати праці при використанні пластикових карток	120
Марченко Н. М. Особливості відображення в обліку розрахунків чеками.....	122

Доскевич Д. О. Управління дебіторською заборгованістю сільськогосподарських підприємств в умовах економічної кризи.....	124
Головченко А. В. Необхідність створення резервів під кредитні ризики	126
Мінєєва О. А. Облік грошових коштів у бюджетних установах	128
Парубенко О. О. Удосконалення організації обліку необоротних активів бюджетними установами.....	130
Прилуцька Л. О. Проблеми формування ресурсного потенціалу м'ясопереробних підприємств	133
Рибка А. А. Методичні засади та розвиток інструментарію обліку й аналізу доходів та витрат	135
Сінькова О. М. Проблеми оцінки ефективності людського капіталу.....	137
Салацька Ю. С. Особливості нарахування зносу необоротних активів у бюджетних установах.....	139
Савченко А. Ю. Визначення особливостей обліку необоротних активів бюджетних установ.....	140
Тищенко О. О. Щодо аудиту фінансових результатів конкретного підприємства в торгівельній сфері.....	142
Фальченко А. Ю. Облік дебіторської та кредиторської заборгованості бюджетних установ.....	145
Шокіна Ю. О. Порядок та форми розрахунків у діяльності державних вищих навчальних закладів.....	147
Шовкогляр О. О. Перспективи розвитку аудиту в Україні та світі	149
Шалімова А. Ю. Особливості відображення в обліку операцій за овердрафтом.....	152
Бегус Ю. О. Облік внутрішньовідомчих розрахунків у системі органів Пенсійного фонду України.....	154
Калініна О. О. Оптимальна ресурсна база та її аналіз як запорука доходів банку.....	156
Карпович Ю. В. Особливості обліку нарахування та виплати заробітної плати в установах охорони здоров'я	158
Карчова Н. В. Особливості обліку факторингових операцій	160
Контарев М. С. Бюджетна підтримка сільськогосподарських товаровиробників як чинник сталості їх розвитку.....	161

Секція 3

“Моделювання та інформаційні технології в управлінні соціально-економічними системами”

Астахова П. А. Разработка бизнес-процесса выполнения курсового проекта.....	164
Горбунов О. В. Преимущества и недостатки “облачных” технологий	165
Голубцова Д. С. Моделювання вибору рекламної кампанії підприємства.....	167
Талько А. В. Інноваційні процеси на підприємстві готельної індустрії.....	169
Мазняк М. Г. Дослідження макроекономічних показників розвитку економіки України на основі моделей теорії катастроф	172
Брыжатюк С. Г. Усовершенствование механизма активизации процессов инвестирования	174
Булкин С. М. Моделирование кредитно-депозитной политики коммерческого банка.....	177
Баглай М. Ю. Соціологічна оцінка проблеми працевлаштування випускників ВНЗ	178
Грицкова Е. С. Анализ проблем функционирования системы городского электрического транспорта	181
Данильченко В. А. Современные методы и подходы антикризисного управления	183

Катречка А. А. Алгоритм управления экономической безопасностью региона	185
Катюха Н. Я. Моделювання поведінки покупців на ринку роздрібної торгівлі.....	187
Кириллова И. В. Проект организации работ по реструктуризации ФГУП УАПО	189
Кияшко О. А. Создание вольера редких животных на территории природного парка "Кандры-Куль"	190
Клеванный Д. А. Эконометрические модели прогнозирования вероятности банкротства предприятия	191
Лобасенко В. В. Прогнозирование индикаторов деловой активности финансового рынка Украины	194
Лукьянчикова А. С. Адаптивные модели прогнозирования рыночной стоимости предприятия.....	196
Лукин Д. В. Анализ методов оценки уровня и качества жизни населения	199
Безхмельницина Г. В. Розвиток експорту України на основі моделі кругообігу капіталу	201
Семенова Ю. А. Разработка проекта создания инновационной системы на предприятии на примере ЗАО "БетонРесурс"	203
Погребняк А. С. Оптимальная политика экономической стабилизации в условиях децентрализованного управления и противоречивых целей	204
Гвоздицкий В. С. Анализ подходов к моделированию оценки склонности предприятия к банкротству.....	206
Фастивец В. Т. Использование моделей оценки ценности клиента.....	208
Гончаренко Г. С. Модели анализа и прогнозирования динамики развития жилищной сферы региональных систем.....	210
Щербинин К. К. Анализ и моделирование функционирования энергетической системы Украины.....	212
Артюшенко Д. С. Эконометрическая модель оценки неплатежеспособности предприятия.....	214
Мухигулашвили А. О. Оценка конкурентоспособности предприятия.....	217
Огуреева О. С. Эконометрические модели оценки и анализа динамики отраслевого развития экономики Украины (по видам экономической деятельности)	219
Саакян Л. А. Оценка эффективности торговых стратегий в системе управления капиталом.....	222
Семенський М. В. Інформаційна модель оцінки загроз економічної безпеки держави.....	224
Сагайдачная Е. С. Модели фазовой плоскости динамики устойчивости банковской системы Украины	226
Тихомолова Е. А. Анализ основных подходов к оценке финансовой устойчивости предприятия.....	228
Следзинский А. В. Экономико-математическое моделирование денежно-кредитных потоков производственно-корпоративных структур.....	229
Шергін Ю. В. Аналіз моделей оцінки економічної безпеки держави	231
Шуляк А. А. Информационная модель финансовой безопасности государства.....	233
Любарец М. Ю. Модели панельных данных показателей финансовой устойчивости коммерческих банков.....	235
Цыганкова С. В. Адаптивные модели множественной регрессии прогнозирования показателей эффективности деятельности банка	237
Хоменко М. І. Міжнародна торгівля електроенергією. Місце, перспективи та раціональна політика України.....	239
Семешкин С. Н. ARCH/GARCH-модели в исследовании динамики волатильности временных рядов валютных котировок	241
Снурникова Е. А. Моделирование процессов налогообложения	243

Секція 1

"Проблеми розвитку фінансового сектору України та управління його суб'єктами"

УДК 339.72

Бай К. Ю.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

НЕОБХІДНІСТЬ МОДИФІКАЦІЇ ВАЛЮТНОГО КОНТРОЛЮ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ

Анотація. Розглянуто питання, пов'язані з удосконаленням валютного контролю в банківській системі. Визначено, що для ефективної діяльності дана система потребує модифікації та подальших шляхів глобалізації.

Аннотация. Рассмотрены вопросы, связанные с усовершенствованием валютного контроля в банковской системе. Определено, что для эффективной деятельности данная система нуждается в модификации и последующих путях глобализации.

Annotation. The questions related to the improvement of currency control in the banking system are considered. It is defined, that for effective activity the given system needs modification and subsequent ways of globalization.

Ключові слова: валютний контроль, міжнародні розрахунки, грошові потоки, валютний ризик.

Сучасний стан розвитку світової економіки характеризується як надзвичайно ризикований. Дослідження причин порушень рівноваги та економічної стабільності у світі дозволяє зробити висновок про значну роль валютної компоненти у посиленні кризових явищ. Перебіг подій світової фінансової кризи вказує на те, що дестабілізація одного із секторів національного фінансового ринку може порушити стабільність усієї системи валютно-фінансових відносин. Отже, сучасний етап розвитку світової економіки обумовлює актуальність дослідження організації валютних відносин як на наднаціональному, так і на національному рівнях та визначення умов їх належного регулювання, значну роль у якому відіграє контроль за дотриманням валютного законодавства.

Питання валютного контролю у здійсненні міжнародних розрахунків є предметом дослідження зарубіжних і українських учених-економістів. Так, основні положення з даних питань розглядаються в публікаціях О. Андронova, О. Береславської, С. Брагіна, Є. Григоренко, О. Макаренко, Т. Мусієнко та ін. Окремі теоретичні питання щодо суті та необхідності існування системи валютного контролю досліджують такі вітчизняні вчені-економісти, як: С. Боринець, А. Гальчинський, В. Пинзеник, В. Савченко, О. Шаров, В. Ющенко та ін. Окремий науковий напрям досліджень полягає в концентрації зусиль на вивченні систем валютного контролю в окремих країнах, наприклад, А. Бороудейл – у Південній Африці, Дж. Хортон – в Австралії, М. Кара та С. Хлайхель – в арабських країнах, Р. Озакі – в Японії чи С. Замора – в Мексиці.

Проблемам організації валютного контролю при здійсненні міжнародних розрахунків у нашій країні приділяється значна увага. Дослідження питань валютного контролю зумовили необхідність узагальнення світового досвіду у сфері організації банківського валютного контролю з метою виявлення головних тенденцій і проблем, що виникають у світовій практиці. Доцільність вирішення даної проблеми полягає у забезпеченні теоретичного розуміння місця та ролі валютного контролю в розвитку сучасної фінансово-банківської системи і у цьому розрізі – здійснення міжнародних розрахунків [1].

Однією з проблем, що виникла за останній час, є розвиток та модифікація системи валютного контролю України як елемента не лише національної економіки, а й інтегральної частини світової системи валютних відносин. Однак усвідомлення всіх проблем організації валютного контролю та знаходження шляхів їх вирішення потребує комплексного аналізу системи як на національному, так і на міжнародному рівнях [1].

Під впливом сучасних інформаційних технологій актуалізується питання щодо організації валютного контролю з позицій появи нової нематеріальної форми грошей – так званих "електронних грошей". Ці тенденції можуть створювати для центральних банків труднощі у вимірюванні розмірів маси електронних грошей, номінованих у місцевій валюті [2].

Одним із пріоритетних напрямів антикризових заходів у валютній сфері в теперішній час є посилення функції контролю за грошовими потоками з метою зниження кредитних, інвестиційних та валютних ризиків. Для цього необхідно сформувати систему моніторингу транскордонного руху капіталу на основі діючих систем валютного контролю та фінансового моніторингу, що дозволить



локалізувати загрозу втечі капіталу з України та скоординувати діяльність НБУ та Держфінмоніторингу при розробці адміністративних заходів у сфері валютних відносин.

Можна сказати, що головним фактором впливу на розвиток валютного контролю в сучасних умовах є глобалізація фінансових ринків, яка значно зменшує ефективність традиційних механізмів валютного контролю. Дедалі більшого значення набувають методи контролю не стільки на національному, скільки на міжнародному рівні. Таким чином світова валютна система реагує на сучасну глобалізацію економічних процесів.

Важливим є врахування й такої тенденції модифікації світової системи валютного контролю, як переміщення центру ваги валютного контролю з рівня державних органів окремих країн на міжнародні спеціалізовані установи та саморегулюючі організації безпосередніх учасників ринку. Слід підкреслити, що ці зміни не можуть відбуватися швидко, бо вони мають відношення до самої концепції державного нагляду за економічними процесами [3].

Тобто, загальним напрямом модифікації системи банківського валютного контролю в Україні має стати стратегія не звичайної лібералізації у вигляді поступового зменшення або скасування обмежень, не звичайного копіювання заходів, які здійснюються у цій сфері іншими країнами, а орієнтація на швидку адаптацію до сучасних вимог і стандартів світової валютної системи з урахуванням процесу глобалізації та його впливу на функціонування фінансових ринків [4].

На основі проведених досліджень та аналізу процесу створення системи банківського контролю в Україні можна зробити висновки, що систему валютного контролю в Україні слід модифікувати. У цілому банківський валютний контроль повинен бути єднальною ланкою між елементами валютної системи країни [4]. Дотримання старої парадигми валютного контролю, що базується на низці обмежень та заборон, які передбачають відокремлення національного ринку від впливу міжнародних факторів, може призвести лише до унеможливлення користування перевагами, що їх несе глобалізація, але не захистить від негараздів, пов'язаних з цим феноменом. Підхід передбачає вплив зовнішнього і внутрішнього середовищ, перехід від державного регулювання до спроб регулювати валютний контроль при здійсненні міжнародних розрахунків на міжнародному рівні.

Наук. керівн. Пересунько О. В.

Література: 1. Шаров О. Державне управління інвестиціями / О. Шаров // Журнал Європейської економіки. – 2006. – Т. 5 (№ 3). – С. 299–316. 2. Михайлів З. В. Міжнародні кредитно-розрахункові відносини та валютні операції : навч. посібн. / З. В. Михайлів, З. П. Гаталяк, Н. І. Горбаль. – Львів : Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2004. – 244 с. 3. Боринець С. Я. Міжнародні фінанси : підручник / С. Я. Боринець. – К. : Знання, 2006. – 494 с. 4. Сениц І. П. Еволюція банківської системи України / І. П. Сениц // Регіональна економіка. – 2007. – № 2. – С. 209–215.

Барздун М. В.

УДК 336.713

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ОЦІНКА ВПЛИВУ ФАКТОРІВ КУРСОУТВОРЕННЯ, ПОВ'ЯЗАНИХ ІЗ БАНКІВСЬКОЮ СИСТЕМОЮ

Анотація. Проаналізовано вплив факторів на утворення валютного курсу держави в умовах глобалізації за допомогою кореляційно-регресійного аналізу, результати якого ілюструють вплив чинників курсоутворення.

Аннотация. Проанализировано влияние факторов на образование валютного курса государства в условиях глобализации с помощью корреляционно-регрессионного анализа, результаты которого иллюстрируют влияние факторов курсообразования.

Annotation. The influence of factors on exchange rate movements in a globalizing state using correlation and regression analysis, the results of which illustrate the impact of exchange rate factors, are analyzed.

Ключові слова: валютний курс, грошово-кредитна політика, дефіцит державного бюджету, валютний ринок.

Стан кон'юнктури валютного ринку виявляється у зміні співвідношення між попитом і пропозицією окремих валют, що, у свою чергу, є ключовим чинником впливу на валютний курс. Тому чинники, що визначають кон'юнктуру валютного ринку, одночасно є і чинниками зміни валютного курсу.

© Барздун М. В., 2011

Питанням аналізу валютного ринку та розробкою основних факторів, які впливають на динаміку обмінного курсу, займалися такі вчені, як: К. МакКоннелл, С. Брю, Б. Баласс, Дж. Кейнс, Т. Вахненко, Ф. Журавка та ін.

Як свідчить світовий та вітчизняний досвід, на стан та динаміку попиту і пропозиції на валютному ринку впливає велика кількість (десятки) чинників економічного, політичного, правового, психологічного характеру. Усі їх можна розділити на три такі групи:

1. Курсоутворюючі чинники: стан платіжного балансу країни; обсяги ВВП, який виробляється у країні; внутрішня і зовнішня пропозиція грошей; процентні ставки у країнах, валюти яких порівнюються; співвідношення внутрішніх цін країни із зовнішніми.

Ці чинники можна назвати базовими, тобто такими, що визначають таке співвідношення попиту та пропозиції на валютному ринку, яке веде до стабільності чи поступової внутрішньої зумовленої та передбачуваної зміни.

2. Регулюючі чинники: заходи прямого державного регулювання (фіскально-бюджетна політика, квотування та ліцензування, грошово-кредитна політика, регулювання цін, інтервенційна політика, розподіл валюти тощо), структурні чинники.

Ці чинники впливають на кон'юнктуру ринку через зміну курсоутворюючих чинників. Вони вводяться в дію державою свідомо для досягнення певних цілей в її економічній політиці і можуть давати значний ефект в умовах, коли економіка країни перебуває у стані тривалої рівноваги.

3. Чинники кризового характеру: дефіцит державного бюджету; неконтрольована емісія та інфляція; штучне і надмірне регулювання цін; висока монополізація виробництва.

Ці чинники виникають у разі порушення динамічної рівноваги економіки, послаблюють дію курсоутворюючих чинників та знижують результативність регулятивних заходів держави [1].

Таким чином, валютний курс утворюється під впливом низки макроекономічних факторів, які частково залежать від стану банківської системи країни.

На сьогодні, коли переважна частина грошей в економіці знаходиться в межах банківської системи, необхідно точно оцінювати її вплив на курсоутворення на валютному ринку. Модель, яка буде побудована далі, базується на врахуванні тієї частки курсоутворюючих факторів, яка залежить від банківської системи.

Зокрема такими будуть: частка банківських зовнішніх запозичень у загальному обсязі зовнішнього боргу і середньозважена ставка за депозитами в іноземній валюті.

Вихідні дані для розрахунків наведені в таблиці.

Таблиця

Вихідні дані для розрахунку моделі

Рік	100 євро	Частка у ЗБ	ССТ
1999	390,1297	4,500	2,1
2000	539,2272	6,300	3,6
2001	499,2443	6,200	3,6
2002	466,957	7,000	3,8
2003	553,290	6,300	3,5
2004	660,203	7,100	4,7
2005	691,363	8,700	4,6
2006	610,141	15,400	4,5
2007	655,086	25,800	4,0
2008	747,905	36,600	3,01
2009	1009,547	38,200	3,01

Розраховано на основі даних офіційного сайту Державного комітету статистики України [2].

За допомогою модуля Statistica 6.0. можемо побудувати модель кореляційно-регресійної залежності між цими факторами та курсом валют (рис. 1).

Regression Summary for Dependent Variable: Euro (Spreadsheet)						
R= ,77238918 R ² = ,59658504 Adjusted R ² = ,49573130						
F(2,8)=5,9153 p<,02649 Std. Error of estimate: 191,83						
N=11	Beta	Std. Err. of Beta	B	Std. Err. of B	t(8)	p-level
Intercept			-76,9159	308,3455	-0,249447	0,809300
ЧЗБ	0,764784	0,228250	16,1296	4,8139	3,350648	0,010071
Ставка	0,311468	0,228250	105,8384	77,5603	1,364595	0,209525

Рис. 1. Результати регресійного аналізу показників

З результатів регресійного аналізу можемо зробити такі висновки: по-перше, модель є адекватною за критерієм Фішера, однак за критерієм Стюдента лише коефіцієнт при параметрі "Частка у зовнішньому боргу" є значущим. Це вказує на те, що вплив ставки за депозитами в іноземній валюті на валютний курс скоріше опосередкований, ніж прямий [3].



По-друге, модель пояснює 77 % варіації залежної змінної – валютного курсу. Тобто з огляду на варіативність частки у зовнішньому боргу та відсоткової ставки можна пояснити їх змінність коливання валютного курсу. Отже, істотний фактор має великий вплив на валютний курс та його утворення.

Аналіз похибок моделі (рис. 1) показав, що вона має істотні помилки, які складають приблизно 20 – 25 % від реального значення курсу, тобто коефіцієнт тарє для цієї моделі буде більший за нормативне значення на 10 %, тому використовувати побудовану модель для прогнозування не можна.

У зв'язку з цим адаптуємо її шляхом виключення з рівняння вільного члена (рис. 2).

Regression Summary for Dependent Variable: Euro (Spreadshe						
R= ,96211448 R?= ,92566428 Adjusted R?= ,90914523						
F(2,9)=56,036 p<,00001 Std.Error of estimate: 181,56						
	Beta	Std.Err. of Beta	B	Std.Err. of B	t(9)	p-level
N=11						
ЧЗБ	0,495878	0,132700	15,65802	4,19020	3,736823	0,004648
Ставка	0,538852	0,132700	87,34034	21,50890	4,060660	0,002839

Рис. 2. Результати регресійного аналізу адаптованої моделі

Дані рис. 2 показують, що модель пояснюватиме 90 % варіативності валютного курсу, що є дуже хорошим результатом.

За критерієм Фішера модель адекватна, тому що розраховане значення більше за табличне, а обидва параметри значущі за критерієм Стюдента та мають рівень надійності близький до одиниці, отже, модель може бути використана для опису взаємозв'язку між досліджуваними факторами і валютним курсом.

З аналізу похибок бачимо, що тарє буде меншим за 105, тому модель може вважатися надійною для прогнозування. До того ж математичні характеристики розподілу Кука та Махаллонобіса невеликі за значенням та розподілені за нормальним законом, тому похибки моделі можна списати на білий шум, рівень якого в українських реаліях достатньо високий.

Отже, остаточний вигляд моделі подано у формулі:

$$\text{Курс} = 15,66 \times \text{ЧЗБ} + 87,34 \times \text{Ставка},$$

де ЧЗБ – частка у зовнішньому боргу.

Таким чином, було побудовано кореляційно-регресійну модель, яка ілюструє вплив чинників курсоутворення, що залежать від стану банківської системи, на валютний курс. Модель виявилася адекватною та значущою і може бути використана в банку для прогнозування курсів валют.

Наук. керівн. Пересунько О. В.

Література: 1. Валютне регулювання : конспект лекцій / Ю. Є. Холодна. – Харків : ХНЕУ, 2005. – 111 с. 2. www.bank.gov.ua. 3. Статистика : підручник / С. С. Герасименко, А. В. Головач, А. М. Єрина та ін. ; за наук. ред. д-ра екон. наук С. С. Герасименка. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : ХНЕУ, 2000. – 467 с. 4. Вахненко Т. Теоретичні засади валютного курсоутворення: концепції та моделі // Економіка і прогнозування. – 2006. – №2. – С. 21–30. 5. www.ukrstat.gov.ua.

Боровицький А. В.

УДК 336.711(477)

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

РОЛЬ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ У ПРОЦЕСІ ЗМЕНШЕННЯ БАНКІВСЬКИХ РИЗИКІВ

Анотація. Виявлено роль Національного банку України у процесі зменшення банківських ризиків. Досліджено ефективність таких дій та шляхи її збільшення.

Аннотация. Виявлена роль Национального банка Украины в процессе уменьшения банковских рисков. Исследована эффективность данных действий и пути их усовершенствования.

Annotation. The role of National Bank of Ukraine in the process of reducing bank risk is revealed. Effectiveness of these actions and ways to improve them are investigated.

© Боровицький А. В., 2011

Ключові слова: державне регулювання банківського сектору, "Базель II", корисність регулювання, економічні нормативи, резервування.

Актуальність ролі Національного банку України у процесі зменшення банківських ризиків у період кризи не викликає сумніву. Державне регулювання діяльності з надання фінансових послуг здійснюється шляхом: ведення державних реєстрів фінансових установ та ліцензування діяльності з надання фінансових послуг; нормативно-правового регулювання діяльності фінансових установ; нагляду за діяльністю фінансових установ; застосування уповноваженими державними органами заходів впливу; проведення інших заходів з державного регулювання ринків фінансових послуг.

Загальні і спеціальні підходи до оцінки ролі НБУ у процесі зменшення банківських ризиків розглянуті у працях таких вітчизняних авторів, як: О. Пернарівський, О. Хаб'юк, В. Тичина, а також у нормативних матеріалах Національного банку України [1 – 5].

Загальна інтенсивність регулювання ринку вимірюється як відсоток заміни ринкових механізмів державними втручаннями. Вона дорівнює 0 %, коли існує ринок в ідеалі лібералізму, та 100 %, якщо ринкові механізми відсутні, оскільки вони замінені відповідними аналогами командно-планової економіки. Результат можна побачити на рис. 1.

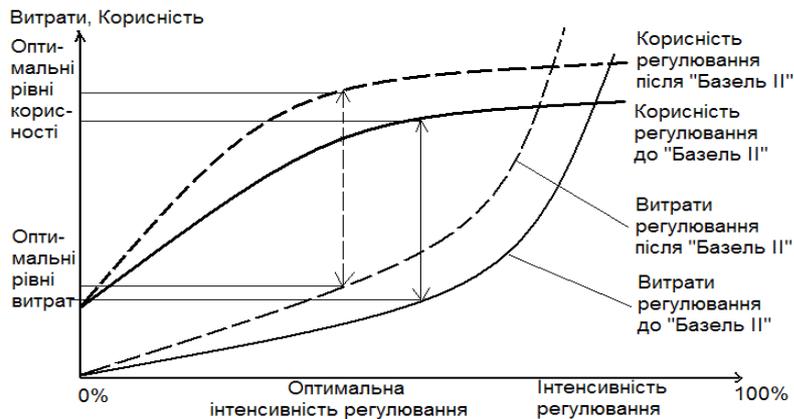


Рис. 1. Оптимальний рівень банківського регулювання [4]

Як показано на рис. 1, жодна із зазначених альтернатив не є оптимальною. Якщо підходи регулювання прогресують, наприклад, як це припускаємо у випадку "Базель II", держава здатна досягнути попереднього рівня корисності за допомогою менш інтенсивних методів регулювання. Водночас слід очікувати, що збільшаться витрати на регулювання, зокрема, у банків та органів нагляду. Як показано на рис. 1 гіпотетично, внаслідок впровадження "Базель II" збільшується корисність та водночас зменшується інтенсивність регулювання. Для того щоб визначити оптимальний рівень регулювання, потрібно, насамперед, з'ясувати його визначення – корисність та витрати регулювання.

Для здійснення оптимального регулювання потрібно також визначити ефективність та економічність конкретних заходів регулювання та нагляду, але тільки практика може надати відповідь на це запитання.

Важливими аспектами досліджуваної проблеми є витрати регулювання (табл. 1). Прямі витрати регулювання – витрати банків та органів нагляду – можна отримати з річного звіту НБУ від 2008 року. Сукупні витрати банків на 2008 рік становили 37,5 млрд грн, з них 30 % (11,25 млн грн) варто зарахувати до витрат, які виникають у зв'язку з регулюванням [4]. Витрати НБУ у 2008 році становили 2,002 млрд грн, які на 100 % зараховуються до витрат банківського нагляду [4]. Набагато більших розмірів набирають непрямі витрати регулювання, зокрема, витрати заміни ринкового механізму державними втручаннями. Проблемною є надто адміністративна система регулювання та нагляду, а саме: численні форми звітності, а також непотрібні формальності, які вимагаються з боку державних регуляторів.

Таблиця 1

Баланс банківського регулювання

Корисність регулювання	Витрати регулювання
1. Стабілізація банківського сектору. 2. Забезпечення вкладів. 3. Збільшення або забезпечення ефективності фінансової системи	Прямі витрати 1. Витрати, пов'язані з виконанням регулятивних положень. 2. Витрати органів нагляду
	Непрямі витрати 1. Витрати заміни ринкового механізму державним втручанням. 2. Витрати недосконалих державних втручань. 3. Витрати невиконання регулятивних положень з боку банків



На рис. 2 змодельовано ситуацію, в якій перебуває вітчизняний фінансовий сектор. Неттокорисність регулювання є позитивною, тому що за відсутності регулювання витрати були б значно вищими. Високий рівень витрат регулювання (вихідна ситуація) спричинений, як показано вище, розміром недосконалих втручань. При збільшенні інтенсивності регулювання його неттокористь не зростає. У випадку впровадження Банківського кодексу витрати регулювання зменшаться, але водночас збільшиться загроза дестабілізації через менш інтенсивний контроль банків.

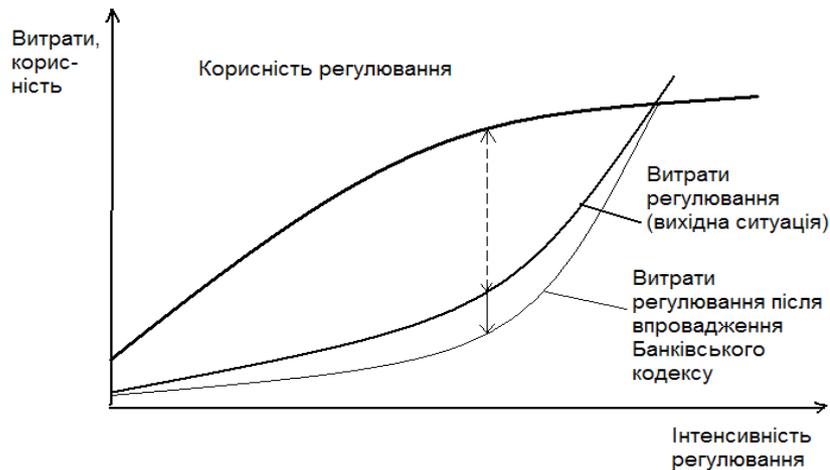


Рис. 2. Актуальний рівень регулювання в Україні та його можливі зміни [4]

Державне регулювання ринку фінансових послуг ставить собі на меті зменшення ризиків, пов'язаних із фінансовою діяльністю, та зменшення впливу негативних факторів. Проблема полягає в тому, що універсального захисту від фінансових криз не існує. Можна лише висловлювати пропозиції щодо їх подолання або попередження.

У табл. 2 наведений SWOT-аналіз ринку фінансових послуг України, а в табл. 3 – SWOT-аналіз державного регулювання ринку фінансових послуг України.

Таблиця 2

SWOT-аналіз ринку фінансових послуг України

Strengths	Weaknesses
<ol style="list-style-type: none"> 1. Можливість великих прибутків. 2. Багато вільних ніш на ринку фінансових послуг 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Політична нестабільність. 2. Корупція. 3. Відсутність об'єктивних судів. 4. Постійна зміна законодавства
Opportunities	Threats
<ol style="list-style-type: none"> 1. Вигідне географічне розташування 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Світова фінансова криза. 2. Низькі рейтинги України у Fitch, Moody's, S&P

Таблиця 3

SWOT-аналіз державного регулювання ринку фінансових послуг України

Strengths	Weaknesses
<ol style="list-style-type: none"> 1. Свочасне попередження банкрутств фінансових установ. 2. Тенденція до збільшення економічних нормативів. 3. Тенденція до перевиконання економічних нормативів 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Неефективна нормативно-правова база
Opportunities	Threats
<ol style="list-style-type: none"> 1. Поступова інтеграція до світових ринків фінансових послуг. 2. Поступовий перехід до світових стандартів ринків фінансових послуг 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Фінансова криза. 2. Політична нестабільність

Стабільність вітчизняного банківського сектору більш-менш забезпечена. Достатньо ефективними для своєчасного попередження банкрутства в банківському секторі можна вважати правові положення пруденційного регулювання. В економічних нормативах проглядається тенденція до постійного збільшення вимог до банків, наприклад, розрахунок нормативу Н1 передбачає поступове збільшення регулятивного капіталу для існуючих банків.

У більшості випадків згадані нормативи перевиконуються, деякі – навіть у кілька разів. Проте такі здобутки частково руйнують неефективне законодавство у сфері контролю, сприяючи таким чином її структурній нестабільності та неповноцінності. Таким чином, державне регулювання діяльності на ринку фінансових послуг в Україні в нормальному стані, хоча і потребує вдосконалення.

Наук. керівн. Пересунько О. В.

Література: 1. Постанова НБУ "Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні" № 368 від 28.08.2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0841-01&key=4/UMfPEGznhhkDb.ZiHwyAk vHI4OU80msh8Ie6>. 2. Постанова НБУ "Про затвердження Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків" № 279 від 06.07.2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0474-00>. 3. Постанова правління НБУ "Про затвердження Положення про порядок формування обов'язкових резервів для банків України" № 91 від 16.03.2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0312-06>. 4. Хаб'юк О. Банківське регулювання та нагляд через призму рекомендацій Базельського комітету : монографія / О. Хаб'юк. – Івано-Франківськ : ОІППО ; Снятин : ПрутПринт, 2008. – 260 с. 5. Хаб'юк О. Вплив Базеля II на банки та економіку / О. Хаб'юк // Вісник Національного банку України. – 2006. – № 8. – С. 10–13.

УДК 336.717.8

Будз Ю. В.

Студент 4 курсу
відділення міжнародних економічних відносин
Київського національного університету ім. Тараса Шевченка

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ МЕХАНІЗМУ СЕК'ЮРИТИЗАЦІЇ УКРАЇНСЬКИМИ БАНКАМИ

Анотація. Наведено переваги використання сек'юритизації для вітчизняної банківської системи. Розглянуто актуальні проблеми впровадження механізму сек'юритизації активів в Україні.

Аннотация. Приведены преимущества использования секьюритизации для отечественной банковской системы. Рассмотрены актуальные проблемы внедрения механизма секьюритизации активов в Украине.

Annotation. The advantages of securitization use for the domestic banking system are suggested. The issues of actual problems of introduction of securitization mechanism assets in Ukraine are considered.

Ключові слова: сек'юритизація, житлові іпотечні кредити, спеціалізована юридична особа.

Сек'юритизація банківських активів як економічне явище стала логічним наслідком загальної тенденції до підвищення ролі ринку цінних паперів як джерела фінансування. З економічної точки зору сек'юритизація поєднала в собі тенденцію до оптимізації джерел фінансування, урахувавши зростаючу роль ринку цінних паперів та управління ризиками активів завдяки відокремленню їх один від одного. Таким чином, використання дешевих джерел фінансування, пришвидшення оборотності фінансових ресурсів, зниження рівня відповідальності – все це враховано в сек'юритизації активів [1].

Актуальним є питання доцільності використання сек'юритизації фінансових активів українськими банками. Європейські банки зазвичай застосовують сек'юритизацію як спосіб зниження норми обов'язкового резервування власного капіталу, американські в основному розглядають даний механізм як джерело довгострокового фінансування. Українські банки повинні звернути



увагу на те, що з допомогою даного механізму виникає можливість підвищити ефективність використання власних засобів та краще управляти фінансовими ризиками.

Сек'юритизація (активів) – механізм перерозподілу ризиків шляхом об'єднання однорідних малоліквідних фінансових активів у єдину масу ("пул") і випуск забезпечених цим пулом цінних паперів (англ. *asset backed securities* – ABS) з метою залучення коштів інвесторів. Банк емітує цінні папери від власного імені або через дочірні установи, однак такі папери "прив'язуються" до конкретних активів банку [2].

У широкому значенні слова: сек'юритизація – це складний механізм фінансування, за допомогою якого здійснюється трансформація неліквідних активів у ліквідні цінні папери. У вузькому (класичному) значенні слова: сек'юритизація – відокремлення фінансових активів оригіатора шляхом "дійсного продажу" спеціалізованій установі, яка випускає цінні папери, забезпечені цими активами [3].

За своєю суттю сек'юритизація – форма середньострокового і довгострокового та в більшості випадків збалансованого фінансування, яке визначається Радою з бухгалтерських стандартів Великої Британії так: "сек'юритизація – інструмент, з допомогою якого надаються фінансові ресурси під певну визначену частину активів компанії".

Більш детально визначення сек'юритизації дається Комісією з регулювання ринку цінних паперів США, а саме: "сек'юритизація – цінні папери, що випускаються під визначений дискретний потік майбутніх грошових надходжень чи інші фінансові активи, постійні або оборотні, які по своїй суті конвертуються у грошові надходження протягом визначеного періоду часу, а також окремі права або інші активи, призначені для забезпечення випуску чи своєчасного розподілу грошових надходжень тримачу цих цінних паперів" [4].

Сек'юритизація дозволяє досягнути таких цілей: 1) підвищити прибутковість на власний капітал і дотриматися вимог щодо його достатності (для банків), адже частина активів передається іншій юридичній особі; 2) диверсифікувати джерела фінансування, залучити нові джерела за рахунок випуску SPV цінних паперів; 3) знизити вартість залученого фінансування за рахунок того, що кредитний рейтинг сек'юритизованих цінних паперів може бути вищим, ніж рейтинг емітента; 4) залучити фінансування на більш тривалий термін, ніж при звичайному кредитуванні; 5) в Україні цей механізм може зробити більш доступним житло для населення і збільшити попит на нього.

Сек'юритизація іпотечних кредитів є ефективною схемою рефінансування системи іпотечного кредитування, тому що: 1) дозволяє залучати необмежені обсяги ресурсів з фондового ринку, в тому числі використовувати закордонний капітал; 2) обсяг ресурсів та ставки залучення коштів залежать від об'єктивної ситуації, що складається на ринку капіталу; 3) виникає новий фінансовий інструмент, який сприяє розвитку фондового ринку, кредитного сектору і перерозподіляє капітал з кредитного ринку в реальний сектор економіки [5].

На ринку сек'юритизації у Сполучених Штатах Америки і Західній Європі в угодах зазвичай представлені такі класи активів: іпотечні кредити, дебіторські заборгованості за кредитними картками, автокредити, споживчі кредити, дебіторська заборгованість і неконтрольовані майбутні грошові потоки. Однак типи активів, які можуть бути сек'юритизованими, продовжують розширюватися. У принципі, будь-які активи або права, які становлять майбутні (передбачувані) грошові потоки, можуть бути сек'юритизованими завдяки тому, що їх можна передати у SPV (спеціалізовану юридичну особу) за допомогою дійсного продажу [6].

Незважаючи на очевидні переваги сек'юритизації активів, цей механізм в Україні використовується недостатньо. Сек'юритизовані українські цінні папери мають низький рейтинг, тому вартість розміщення сек'юритизованих активів становить 7,5 – 9,5 % річних у дол. США і 6,5 – 8,5 % – у євро. Якщо врахувати, що українські банки надають житлові іпотечні кредити (в середньому так кредитують інших позичальників під 12 – 13 %) у вільно конвертованій валюті, то рентабельність такої операції для банків складе 3,5 – 5 % річних. Залучення фінансування є економічно виправданим, якщо обсяг емісії за такої операції з одним оригіатором становить 100 млн дол США. При кондуйтних операціях, у яких беруть участь кілька продавців й оригіаторів, мінімальний обсяг емісії може бути зменшений на 10 – 20 млн дол. США.

В Україні провели угоди сек'юритизації фінансових активів декілька українських компаній. Це було досягнуто завдяки створенню у грудні 2004 року іпотечної компанії другого рівня – Державної іпотечної установи – та прийняттю Закону України "Про іпотечні облігації" [7], який визначає правові засади випуску й обігу іпотечних облігацій (звичайних та структурованих), вимоги до їх іпотечного покриття, а також особливості державного регулювання і нагляду у цій сфері.

Піонерами на ринку сек'юритизації були такі банки: ПАТ КБ "ПРИВАТБАНК" здійснив операцію сек'юритизації за законодавством Великої Британії в розмірі 180 млн дол. США, а також випустив іпотечні облігації, згідно з Законом України "Про іпотечні облігації" від 23 лютого 2006 року № 3480-IV; ПАТ "Дельта Банк" реалізував операцію сек'юритизації портфеля споживчих кредитів на суму 100 млн дол. США; ПАТ АБ "Укргазбанк" на початку 2007 року випустив іпотечні облігації на суму 50 млн грн згідно з Законом України "Про іпотечні облігації" від 23 лютого 2006 року № 3480-IV. В Україні є значна кількість банків, які мають достатні для сек'юритизації розміри активів [6].

На даному етапі в Україні процес щодо широкого впровадження сек'юритизації не набув значного поширення. Основними проблемами українського ринку сек'юритизації є те, що: 1) ДІУ не здатне виконувати роль повноцінної SPV, оскільки обсяги рефінансування іпотечних кредиторів є незначними, а умови їх здійснення не достатньо вигідними для банків, існує також багато неузгоджених моментів у діяльності цієї установи правового та організаційного характеру, тому угоди проводяться за участю SPV іноземних країн з вигідним податковим законодавством; 2) у Законі України "Про іпотечні облігації" передбачено можливість отримування грошей під заставу іпотечних позик, однак правові механізми випуску та обігу цінних паперів як основи функціонування дворівневого вторинного ринку іпотечного кредитування в ньому не зазначені, тобто механізм сек'юритизації юридично не визначено; 3) фондовий ринок в Україні все ще є слаборозвиненим.

Необхідно законодавчо врегулювати питання сек'юритизації шляхом прийняття окремого закону про операцію. Також слід створити можливість використання механізму сек'юритизації для

різних активів, наприклад: споживчих кредитів, лізингових й орендних платежів, кредитів малому бізнесу тощо. Необхідно передбачити пільгове оподаткування діяльності спеціалізованої юридичної особи; передачу ведення бухгалтерського обліку іншій особі; позаштатну роботу співробітників; передачу виконання функцій органу управління іншій особі на договірних умовах; інформування учасників ринку про механізм сек'юритизації активів; створення і впровадження інформаційних систем, які дозволять збирати і накопичувати історичну інформацію про активи; стандартизацію умов кредитних договорів.

Таким чином, незважаючи на всі перераховані труднощі, впровадження сек'юритизації в банківську практику України дозволило б вирішити проблему довгострокової ліквідності, підвищити культуру управління ризиками, диверсифікувати джерела фінансування, вийти на міжнародні фінансові ринки. Сек'юритизація активів може стати ключовим елементом "оздоровлення" банківської системи України та економіки країни в цілому, проте потрібно підготувати відповідну законодавчу базу для ефективного використання даного механізму. У подальших дослідженнях потрібно розглядати можливість впровадження сек'юритизації не лише в банківському секторі та дослідити національні особливості здійснення сек'юритизації в Україні.

Наук. керівн. Сніжко О. В.

Література: 1. Улюкаев С. С. Причины и следствия глобальной тенденции к секьюритизации / С. С. Улюкаев // Экономическая политика. – 2010. – № 5. 2. Бэр Х. П. Секьюритизация активов: секьюритизация финансовых активов – инновационная техника финансирования банков / Х. П. Бэр ; пер. с нем. Ю. М. Алексеева, О. М. Иванова. – М. : Волтерс Клувер, 2007. 3. Александрова Н. В. Понятие и виды секьюритизации / Н. В. Александрова // Финансы и кредит. – 2007. – № 5. 4. Schwarcz S. L., The Alchemy of Asset Securitization / Steven L. Schwarcz // Stanford Journal of Law, Business & Finance. – 1994. – P. 136. 5. Alles L. Asset Securitization and Structured Financing: Future Prospects and Challenges for Emerging Market Countries / L. Alles // International Monetary Fund Working Paper. – 2001. – P. 2. 6. Кравчук І. С. Сек'юритизація банківських активів / І. С. Кравчук, В. Д. Юхимчик // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 1. – С. 27–31. 7. Версаль Н. Сек'юритизація та її роль у відновленні фінансової стабільності / Н. Версаль // Вісник НБУ. – 2010. – № 4. – С. 28–35.

УДК 336.717.061.1

Буз Е. А.

Студент 3 курсу
факультету економіки та менеджменту
Міжнародного гуманітарного університету (м. Одеса)

СПЕЦИФИКА И ПРОБЛЕМЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ПЕРИОД КРИЗИСА

Аннотация. Получен анализ отдельных тенденций ипотечного кредитования в условиях кризиса. Показано, что реальное оживление ипотечного рынка в Украине произойдет только после возобновления потребительского спроса, который уменьшился во время кризиса из-за падения доходов населения и их низкой платежеспособности.

Анотація. Отримано аналіз окремих тенденцій іпотечного кредитування в умовах кризи. Показано, що реальне поживлення іпотечного ринку в Україні відбудеться тільки після відновлення споживчого попиту, який зменшився під час кризи через падіння доходів населення та їх низьку платоспроможність.

Annotation. The analysis of individual trends in mortgage lending during the crisis is get. It is shown that actual recovery of mortgage market in Ukraine will happen after resumption of consumer demand, which has declined during crisis because of falling incomes and their low pay.

Ключевые слова: кризис ипотечного кредитования, процентная ставка, рынок недвижимости, денежные средства, объем задолженности, инвесторы.

Глобализация затронула радикальный пересмотр монетарной политики: динамики ВВП, платежного баланса, валютного курса. Она требует пересмотра денежно-кредитной политики банков. Под влиянием глобализации происходит трансформирование такого принципиального макроэкономического показателя, как процентная ставка. В условиях глобализации процентные ставки должны унифицироваться в соответствии с принципом рыночного равновесия.

Падение рынка ипотеки началось осенью 2008 года. Виной тому стало снижение спроса на жилье из-за его дороговизны, а также существенное уменьшение темпов строительства нового



жилья из-за недостатка средств прекращения финансирования. Многим банкам стало не выгодно сотрудничать с застройщиками, они стали уменьшать долю ипотечных кредитов на первичное жилье. В свою очередь, на рынке вторичного жилья условия кредитования стали гораздо жестче. К середине 2009 года величина ставки ипотечного кредитования возросла до 20 – 25 % по сравнению с 10 – 15 %, которые были до кризиса. Объем выдачи гривневых и долларовых жилищных кредитов значительно сократился, особенно долларовых. Банки увеличили суммы первоначального взноса с 20 до 30 % от стоимости недвижимости и ужесточили условия выдачи кредитов.

Существенно пострадали от кризиса и ипотечные заемщики. Для многих выплаты по ипотеке стали непосильной ношей. В судах появились иски об изъятии жилья таких заемщиков. Перед кризисом 2008 года процесс выдачи ипотечных кредитов получил настолько массовый характер, что в некоторых банках даже глубоко не анализировали уровень платежеспособности клиентов, а предоставленные документы не подвергались конкретному изучению. Массовая выдача кредитов явилась одной из причин стремительного роста цен на недвижимость в Украине, в частности на жилье в крупных административных центрах. На рынке недвижимости стали формироваться негативные тенденции.

В итоге возникает кризис ипотечного кредитования, намечается паралич банковской системы, а за ней следует прекращение выдачи ипотек. Однако следует отметить, что цены на недвижимость в этот период упали почти в 2 раза. В этой ситуации спрос на жилье не возобновляется, и при сделках с недвижимостью стала заметна тенденция приобретения ее клиентами, имеющими постоянный уровень дохода.

Согласно прогнозам уровень цен на жилую недвижимость в Украине начал незначительно снижаться в 2010 году. Об этом свидетельствуют отдельные меры, принимаемые правительством по расширению льготного молодежного строительства. Принимаемые меры обеспечат постепенный выход рынка недвижимости из кризиса.

Можно ли было избежать ипотечного кризиса в 2008 году? Конечно же можно, так как основными причинами кризиса ипотечного кредитования в Украине 2008 года являются низкая коммерческая грамотность кредиторов и заемщиков, отсутствие законов прямого действия на взыскание заложенного имущества, недостаточное формирование активов и резервов как за счет привлеченных средств, так и за счет собственных доходов. И как обычно доходы не покрывали прогнозируемые расходы (рисунок).

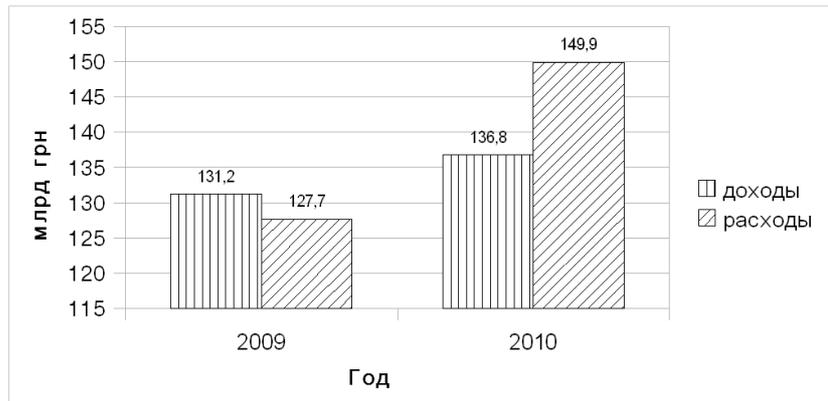


Рис. Динамика доходов и расходов по банкам Украины

Анализ показывает, что в 2010 году доходы банков Украины по сравнению с 2009 годом сократились на 4,3 % и составили 136,8 млрд грн [1]. Расходы банков сократились на 17,4 % и составили 149,9 млрд грн. Причинами такого положения являются: вложение больших денежных средств в другие сферы экономики, рост некачественных и проблемных кредитов и др.

По данным ГНАУ [2], банки Украины в 2010 году из-за снижения доходов сократили уплату налогов и сборов в государственный и местные бюджеты по сравнению с 2009 годом в 1,7 раза.

Исследования показали, что прошедший 2010 год оказался по-настоящему катастрофическим для украинского жилищного рынка. Информация Минюста [3] подтверждает, что численность операций по приобретению жилой недвижимости с начала года снизилась на 77 %.

Практически остановилось жилищное строительство в стране, выдача кредитов приостановилась, а инвесторы остерегались вкладывать денежные средства в ипотеку в связи с большим риском. В свою очередь, риэлтеры переключаются на другие виды деятельности, появляются колл-торские канторы (агентства) для более быстрого возврата кредитов.

На современном этапе ипотечные кредиты населения Украины взяты на десятки миллиардов гривен. В настоящее время объем задолженности по жилищным кредитам составил 101 млрд грн. Уровень дефолтов и прострочек по выданным кредитам возрос до 25 % по сравнению с 2009 годом и продолжает увеличиваться. Этому способствуют рост валютного курса, неплатежеспособность населения и др. Особенно сильным социально-экономическим ударом по экономически активному населению стала постоянная девальвация национальной валюты почти на 60 %, что привело к преобладающему количеству валютных кредитов, выданных населению и юридическим лицам, в проблемные банковские вложения.

Во второй половине 2010 года некоторые банки возобновили выдачу ипотечных кредитов, но под очень высокую процентную ставку – от 24 до 50 % годовых. На таких условиях спрос на них со стороны населения единичный.

На сегодняшний день ипотеку в Украине предлагают десяток крупных банков, но ставки по кредитам очень высоки. Покупку "вторички" финансовые учреждения готовы кредитовать под 24 – 34 % годовых в зависимости от срока кредитования.

Некоторые банки предлагают кредиты под плавающую ставку. Однако в нашей стране пока отсутствует общепризнанный индикатор, на который могли бы ориентироваться финансовые учреждения. В большинстве случаев ставки на ипотеку в украинских банках привязывают к доходности собственных депозитов.

Из данных компании "Простобанк Консалтинг" следует, что средняя реальная ставка по потребительским кредитам наличными под залог недвижимости за пятилетний период на 07.06.2010 года была на уровне 28,2 % годовых, в свою очередь, за пятилетний период на 24.01.2011 года составила 21,8 % годовых. Таким образом, с начала лета 2006 г. стоимость данных кредитов снизилась на 6,4 % годовых. Стоит отметить, что кредиты на покупку недвижимости сроком на 5 лет за этот период подешевели на 4,7 до 20,1 % годовых. Другими словами, разница в ставках этих ипотечных кредитов сократилась в 2 раза: с 3,5 % в июне 2010 года до 1,7 % в январе 2011 года.

Одновременно с улучшением условий по кредитам под залог недвижимости наблюдается рост и количество банков, предлагающих такие займы. С лета прошлого года количество таких учреждений, из числа 50 крупнейших по размеру активов, увеличилось с 4 до 14.

Рейтинг самых выгодных потребительских кредитов под залог недвижимости сроком на 5 лет среди 50 крупнейших банков Украины представлен в таблице.

Таблица

Рейтинг банков по сумме кредитов и ставкам

Банки Украины	Сумма кредита, % от залога	Реальная ставка, % годовых
Крупные банки с активами свыше 8 млн €		
Фольксбанк	50	16,5
Укргазбанк	50	19,9
Укрсоцбанк	60	20,1
Марфинбанк	50	20,2
Ощадбанк	50	20,4
Мелкие банки с активами до 1,5 млн €		
Астра Банк	70	21,2
Банк Кипра	60	22,6
ПУМБ	50	22,9
Всеукраинский банк Развития	70	27,3
Місто Банк	60	26,1

Анализ показывает, что почти все указанные банки выдают кредит в размере 50 – 70 % залога. Однако годовые ставки колеблются от 16,5 до 27,3 % годовых. Наиболее приемлемые ставки по ипотечным кредитам в Фольксбанке и составляют 16,5 % годовых.

В мелких банках реальная процентная ставка более высокая и составляет 27,3 % годовых для Астра Банк.

Проанализировав отдельные тенденции ипотечного кредитования, можно сделать следующие выводы.

1. Кризис показал несовершенство украинского законодательства в плане защиты прав кредиторов и заемщиков. Банки не заинтересованы продолжать широкое ипотечное кредитование без законодательных гарантий по их возвращению. Правительство должно способствовать развитию ипотечного кредитования и возобновлению жилищного строительства.

2. В настоящее время банкиры не заинтересованы в выдаче ипотечных кредитов и свое внимание в этом виде банковских услуг сосредоточили на работе с проблемными заемщиками. Существует системная функциональная недееспособность банков.

3. Остро необходимо формирование инфраструктуры рынков проблемных активов.

4. Реальное оживление ипотечного рынка в Украине произойдет только после возобновления потребительского спроса, который уменьшился во время кризиса из-за падения доходов населения

и их низкой платежеспособности. Процентные ставки на ипотеку в Украине должны снизиться до уровня 13 – 14 % годовых.

5. Необходимы разработка и реализация долгосрочных мер с поэтапным контролем, достигнутым страной, и постановление данных стратегических целей.

Научн. рук. Вишлина Р. И.

Литература: 1. Доходы и расходы банков Украины за 2009 год // Вестник НБУ. – 2010. – № 4. – С. 10–11. 2. Государственная налоговая администрация Украины "Снижение доходов банков Украины". – К. : Банковское дело, 2010. – 9 с. 3. Статистика Министерства юстиции Украины "Операции по приобретению жилой недвижимости" [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ukrstat.gov.ua>. 4. Экспертная группа и Информационно-аналитический центр АУБ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://bank.gov.ua>. 5. Аналитическая записка "Уроки банковского кризиса 2008 – 2009 годов и пути стратегической трансформации банковской сферы Украины" [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://bank.gov.ua>. 6. Базилевич В. Д. Ипотечный рынок / В. Д. Базилевич и др. – К. : Знание, 2008. – 717 с. 7. Васильченко З. М. Коммерческие банки: реструктуризация и реорганизация : монография / З. М. Васильченко. – К. : Кондор, 2004. – 528 с. 8. Журкина Н. Г. Современная ипотека: состояние, проблемы, решения / Н. Г. Журкина // Финансы. – 2008. – № 6. – С. 24–28. 9. Козюк В. В. Трансформация центральных банков в условиях глобализации: макроэкономические и институциональные проблемы : монография / В. В. Козюк. – Тернополь : Астан, 2005. – 330 с. 10. Цылина Г. А. Ипотечное кредитование и риски / Г. А. Цылина // Жилищное строительство. – 2001. – № 5. – С. 41–47.

Герман Т. В.

УДК 336.02(477)

Студент 5 курсу

факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ОСОБЛИВОСТІ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ

Анотація. Розглянуто особливості кредитно-грошової політики та її відповідність вимогам економічного розвитку на сучасному етапі.

Аннотация. Рассмотрены особенности кредитно-денежной политики и ее соответствие требованиям экономического развития на современном этапе.

Annotation. The peculiarities of monetary politics and its correspondence with demands of economic development under modern conditions are revealed.

Ключові слова: грошово-кредитна політика, вартість, соціально-часова теорія вартості.

Сучасна грошово-кредитна політика будується на базі теоретичного аналізу макроекономічної та фінансової ситуації, моделювання процесів, які відбуваються на грошово-кредитному ринку, і прийняття на цій основі монетарних рішень. У своїх рішеннях центральні банки дедалі більше спираються на наукові концепції та математичні моделі.

Проте кризові явища в економіці та фінансовій сфері демонструють нездатність багатьох теоретичних побудов дати відповіді на нові вимоги життя, що й обумовлює актуальність цієї тематики.

Метою даної роботи є розкриття особливостей монетарної політики та з'ясування її методологічних основ. Предмет дослідження – монетарна політика.

Непередбачуваність фінансових криз і зрушень у ціноутворенні, нездатність знайти шляхи розв'язання глобальних проблем людства та багато інших невирішених проблем слугують яскравими свідченнями розриву між теорією і практикою.

Головне завдання монетарної політики полягає в тому, щоб забезпечити розвиток економіки такою кількістю грошей і в такий спосіб, щоб реалізувати створену в економіці вартість і зберегти при цьому стабільність грошової одиниці. Гроші, так чи інакше, незалежно від нашого розуміння і бажання становлять в обігу рух реальної вартості. Отже, ключовим питанням у даному випадку є визначення (і теоретичне, і практичне) вартості, її співвідношення з грошима та ціною.

Ототоження вартості з ціною закриває шлях до розуміння глибинних економічних процесів і добре "працює" тільки у збалансованих економіках. Якщо ж виникає ситуація трансформації економічних систем, докорінних перетворень економіки, то така позиція стає неприйнятною і спричиняє істотні аберації. Невідповідність цінових та реальних вартісних характеристик виявляється тоді,

© Герман Т. В., 2011

коли підвищення ціни на експортні товари призводить до зростання вартісної величини експорту і ВВП, хоча при цьому ніяких реальних додаткових цінностей не створено [1].

Осмислення принципово нових явищ повинне спиратися на поглиблення розуміння сутнісних процесів. З огляду на це слід звернутися до вихідних методологічних основ грошово-кредитної політики, насамперед, до категорій вартості, грошей і ціни, що становлять найбільш фундаментальні поняття економічної теорії, ринкової економіки та грошово-кредитної сфери, з приводу яких йдуть постійні дискусії і ставлення до яких слугує критерієм віднесення певних поглядів до того чи іншого наукового напрямку. Ще Д. Рікардо говорив, що "ніщо не породило так багато помилок і розбіжностей у цій науці, як саме невизначеність понять, які пов'язувались зі словом "вартість" [2, с. 56]. Те ж саме можна сказати про категорії грошей і ціни.

Принципові зміни, що відбуваються в економічній реальності, вимагають коригування концептуальних основ формування грошово-кредитної політики. Методологічними основами для сучасних поглядів на грошово-кредитні відносини можуть слугувати соціально-часова теорія вартості, представницька теорія грошей і рефлексивна теорія ціни. Ці три базові концепції дозволяють пояснити як історично минулі економічні реальності, так і нові, багато в чому незвичайні процеси.

Але рефлексивними є не тільки ціна, але й усі взаємозв'язки у трикутнику "вартість – гроші – ціна". У розвинутій економіці вартість не може виявити себе інакше, як через представлення її грошима, що і складає феномен ціни, а гроші є сам процес відображення вартості в ціні. Така рефлексивність має практичні наслідки.

Рух і нагромадження віртуальної вартості є передумовами для фінансових криз, які відсікають фіктивну вартість і приводять цінові пропорції у відповідність з реальними. Сучасні фінансові кризи є формою реалізації закону вартості в умовах зростання ролі фінансового ринку. Це підтверджується тією обставиною, що досить часто при потрясіннях на фінансовому ринку, внаслідок яких його суб'єкти втрачають сотні мільярдів доларів, реальний відтворювальний процес змінюється мало [2, с. 168].

Усе це передбачає істотні зміни у базових економічних концепціях. Соціально-часова теорія вартості, представницька теорія грошей і рефлексивна теорія ціни утворюють зовнішню методологічну основу для формування грошово-кредитної політики. Її внутрішньою основою є концепція стабільності грошової одиниці. На жаль, як це звичайно буває в умовах панування функціональних підходів, у науковій літературі обговорюються окремі прояви стабільності грошової одиниці: цінова стабільність, стабільність обмінного курсу та ін. Але загальне поняття стабільності грошової одиниці не розкрито. Проаналізувавши літературу [3, с. 303–319; 4, с. 158–166; 5], можна дати таке визначення стабільності грошової одиниці.

Стабільність грошової одиниці – це відносна незмінність вартості, яку представляє грошова одиниця в обігу і яка виражається у купівельній спроможності грошей. Оскільки на гроші можна купити товари, послуги та іноземну валюту, то у стабільності грошової одиниці можна розрізнити внутрішню і зовнішню складові. Інфляція характеризує внутрішню, а обмінний курс валюти – зовнішню складові стабільності (нестабільності). Ця відмінність відіграє дуже істотну роль у країнах з відкритою економікою і високим рівнем присутності іноземної валюти (доларизації).

Доцільно відрізнити і загальну нестабільність грошової одиниці від окремих її складових. Показник загальної нестабільності виражає узагальнений результат динаміки окремих її складових. Його можна розрахувати як середньозважену (за обсягами ВВП і торгівлі валютою на безготівковому валютному ринку) величину зміни дефлятора ВВП і офіційного обмінного курсу. Використання запропонованого підходу дозволяє зробити більш точний, диференційований і адекватний аналіз нестабільності національної грошової одиниці.

Грошово-кредитна політика націлена на підтримання стабільності грошової одиниці. Це може досягатися різними шляхами залежно від конкретних обставин. Історично найбільшого поширення набували таргетування обмінного курсу, монетарне таргетування і таргетування інфляції. Проте всі ці монетарні режими виступають лише окремими проявами вирішення завдання забезпечення стабільності грошової одиниці.

Фактично завжди і в усіх країнах реально таргетується стабільність грошової одиниці. Але за умов існування збалансованої економіки, стабільних співвідношень між основними грошово-кредитними показниками таргетування стабільності грошової одиниці залежно від конкретної ситуації може бути зведено до таргетування одного показника (інфляції, обмінного курсу, грошового агрегату та ін.).

Якщо мета грошово-кредитної політики полягає у забезпеченні стабільності грошової одиниці, а ця стабільність має внутрішню та зовнішню складові, то і мета розпадається на дві складові: ціни та обмінний курс. За своєю суттю така мета є сумісно-розділеною. При цьому кожна з її складових виступає відносно самостійною, відособленою й одночасно залежною від іншої, їх взаємозв'язок виражається у процесі суміщення розділених цілей в одну – стабільність грошової одиниці. Досягнення такої мети можна назвати "сумісно-розділеним (розгорнутим) таргетуванням стабільності грошової одиниці" [2, с. 210–214].

Таким чином, концепція розгорнутого таргетування стабільності грошової одиниці є спільною основою для режимів таргетування обмінного курсу, монетарного таргетування і таргетування інфляції. Особливого значення концепція розгорнутого таргетування набуває у відкритій економіці, в умовах нестабільності, коли постає завдання відстежувати зміни ситуації і залежно від обставин переносити акценти із зовнішньої нестабільності на внутрішню, і навпаки [6, с. 131–136]. Приблизно така ситуація склалася сьогодні в Україні. З одного боку, проголошено поступовий перехід до таргетування інфляції, і акценти зміщуються у цьому напрямі, а з іншого – з огляду на високий рівень доларизації економіки і традиційну орієнтацію населення на оцінку стабільності грошової одиниці за обмінним курсом він залишається важливою метою грошово-кредитної політики.



Розв'язання завдання зниження рівня інфляції має суміщуватися з регульованим "плаванням" обмінного курсу. В умовах кризи ці завдання стають ще актуальнішими.

Наук. керівн. Малахова Н. Б.

Література: 1. Мороз А. М. Національний банк і грошово-кредитна політика [Електронний ресурс] / А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна. – Режим доступу : <http://ukrkniga.org.ua>. 2. Дробозина В. Н. Финансы, денежное обращение и кредит / В. Н. Дробозина. – М. : Финансы и статистика, 2007. – 362 с. 3. Беседін В. Ф. Економіка України: стратегічне планування / В. Ф. Беседін ; за ред. В. Ф. Беседіна, А. С. Музиченко. – К. : НДЕІ, 2008. – 500 с. 4. Беседін В. Ф. Економіка України: проблеми економічного розвитку : колективна монографія / В. Ф. Беседін ; за ред. В. Ф. Беседіна, А. С. Музиченко. – К. : НДЕІ, 2007. – 448 с. 5. Внотченко Н. М. Грошово-кредитна політика України та перспективи її розвитку [Електронний ресурс] / Н. М. Внотченко // Четверта всеукр. наук.-практ. інтернет-конф. "Науковий потенціал України – 2008" – Режим доступу : <http://inkonf.org>. 6. Доллан Е. Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Е. Дж. Доллан, Р. Дж. Кемпбелл. – М. : Книжный мир, 2005. – 436 с. 7. Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.

Дмитрієва Ю. В.

УДК 336.717

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ФАКТОРИНГОВІ ОПЕРАЦІЇ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Анотація. Розглянуто теоретичні та практичні засади факторингу, вивчено думки різних авторів і нормативно-законодавчі акти України щодо трактування поняття "факторинг", а також здійснено порівняння факторингу з іншими джерелами фінансування оборотних засобів підприємств та визначено доцільність застосування факторингу в Україні.

Аннотация. Рассмотрены теоретические и практические принципы факторинга, изучены мнения разных авторов и нормативно-законодательные акты Украины относительно трактовки понятия "факторинг", а также осуществлено сравнение факторинга с другими источниками финансирования оборотных средств предприятий и определено целесообразность применения факторинга в Украине.

Annotation. Theoretical and practical principles of factoring are considered, opinions of different authors and normatively legislative acts of Ukraine in relation to interpretation of concept "factoring" are studied, and also comparing of factoring to other sources circulating assets of enterprises is carried out, and expedience of application of factoring in Ukraine is certain.

Ключові слова: факторинг, факторингові послуги, банк, фактор-компанія, відстрочка платежу, право вимоги.

Факторинг – це різновид діяльності, що добре зарекомендував себе у Сполучених Штатах Америки, а останнім часом бурхливо розвивається у всьому світі. В Україні факторинг отримав розвиток нещодавно, тобто необхідно вивчення та надання практичних рекомендацій щодо вдосконалення факторингу. Актуальність розвитку факторингових відносин в Україні зумовлена станом розрахунків і наявних боргових зобов'язань. Також, зважаючи на те, що фінансування економічного розвитку в умовах ринкових відносин неможливе без використання сучасних форм та інструментів розрахунково-платіжних взаємозв'язків, аналіз перспектив розвитку факторингу в Україні надзвичайно актуальний.

Вагомий внесок у дослідження методологічних та інституціональних аспектів розвитку ринку факторингових послуг зробили такі українські науковці, як: Н. Внукова, Лисенков Ю. М., Белялов Т. Е., Руденко Л. В., А. Ткаченко, Л. Матросова. Серед зарубіжних вчених, які займаються дослідженням теорії та практики здійснення факторингових операцій, слід відзначити праці таких авторів: П. Роуза, С. Доллана, Б. Гвоздьова, С. Жукова, В. П'ятанової.

Метою статті є уточнення сутності поняття "факторинг", виявлення проблем та перспектив використання факторингу.

В Україні послуга факторингу доволі-таки молода. Початок зародження та формування українського ринку факторингу датується 2001 роком. ПАТ "Укрсоцбанк" був першим банком, що розпочав надавати послуги з факторингових операцій. Потім технологію факторингу підтримав

© Дмитрієва Ю. В., 2011

і запровадив ПАТ "ТАС-Комерцбанк", розпочавши активну експансію ринку. Проте в момент становлення ринку факторингу в Україні була відсутня необхідна нормативна, теоретична і практична база, не було підготовленого кадрового потенціалу, а технологія факторингу була заснована на розробках російських колег. Українські теоретики та практики розробили нову технологію, внесли відповідні корективи, вдосконалили і спростили факторинговий цикл, і у 2004 році факторинговий бізнес розпочинає своє друге зародження в банківських установах та корпораціях. З 2006 року факторингові операції починає проводити ПАТ "Державний експортно-імпорتنний банк". Однак операції в основному проводилися з поточними клієнтами банку, які активно користувалися кредитними послугами, таким чином замінюючи кредит факторингом.

Згідно зі ст. 1077 Цивільного кодексу договір факторингу – це договір, згідно з яким одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату, а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника) [1]. Згідно зі ст. 350 Господарського кодексу факторинг – це придбання банком права вимоги в грошовій формі з поставки товарів або надання послуг з прийняттям ризику виконання такої вимоги та прийом платежів [2].

Законодавча база організації факторингу досить різноманітна та неоднозначна, що ускладнює розвиток цього виду рефінансування.

Аналіз економічної літератури щодо визначення сутності факторингу також засвідчує різноплановість поглядів. Так, Лисенков Ю. М. вважає, що факторинг – це фінансова операція, за якою одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові ресурси в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату, а клієнт поступається або зобов'язується поступитися фактору своїм правом грошової вимоги до третьої особи (боржника) [3].

Дещо інакше підходить до визначення цього терміна Руденко Л. В.: "Факторинг – це комісійно-посередницька діяльність, пов'язана з поступкою банкові клієнтом-постачальником неоплачених платежів-вимог (рахунків-фактур) за поставлені товари, виконані роботи, послуги і, відповідно, права одержання платежу за ними, тобто з інкасуванням дебіторської заборгованості клієнта (одержання коштів за платіжними документами)". Банк стає власником неоплачених платіжних вимог і бере на себе ризик їх несплати, хоча кредитоспроможність боржників попередньо перевіряється [4].

Белялов Т. Е. дає найбільш повне визначення факторингу: "Факторинг – купівля банком або спеціалізованою факторинговою компанією грошових вимог постачальника до покупця та їх інкасація за визначену винагороду". Сутність факторингу полягає в тому, що факторингова компанія купує у своїх клієнтів платіжні вимоги до покупців на умовах негайної оплати 80 – 90 % вартості прямих поставок (за винятком комісійних) незалежно від терміну надходження виторгу від покупців [5].

Інші науковці вважають, що факторинг – це комплекс послуг для постачальників товарів та послуг, що надають відстрочку платежу. По суті, це різновид фінансового посередництва, за якого банк чи факторингова компанія за певну плату отримує від підприємства права стягувати й направляти на його рахунок дебіторську заборгованість підприємства. Водночас посередник кредитує оборотний капітал клієнта та бере на себе кредитні ризики [6].

Деякі науковці вважають, що факторинг є різновидом кредиту, але це вважається помилкою. Щоб у цьому переконатися, в таблиці наведемо відмінності кредиту від факторингу.

Таблиця

Особливості та відмінності факторингу і кредиту

Порівняльна ознака	Факторинг	Кредит
Обсяг фінансування	Розмір авансування за факторингом збільшується в міру зростання обсягів поставок постачальника в межах встановленого ліміту	Розмір кредиту за конкретним кредитним проектом прямо не пов'язаний із зростанням обсягів продажів
Виникнення кредитної заборгованості	При користуванні факторингом клієнт фактично не стає позичальником, оскільки на його баланс не виникає кредиторської заборгованості	При користуванні кредитом клієнт є позичальником банку. Заборгованість за кредитом відображається в балансі
Строк фінансування	Факторинг надається на строк відстрочки платежу (товарного кредиту) за договором поставки	Кредит надається на строк окупності кредитного проекту
Початок фінансування	Авансування за факторингом сплачується не пізніше наступного дня після поставки та надання банку рахунків-фактур (ТТН)	Кредит надається у строки надання позичальником платіжних документів
Необхідність застави	Факторинг надається бланково	Кредит, як правило, надається під "тверду" заставу
Додаткові послуги	Невід'ємною додатковою функцією факторингу є адміністрування дебіторської заборгованості	При кредитуванні банк не здійснює ніяких додаткових функцій щодо адміністрування дебіторської заборгованості
Засоби погашення	Факторинг сплачується із коштів, які надходять від дебіторів. За факторингом з регресом за платіж відповідає постачальник	Кредит погашається безпосередньо позичальником. Погашення просроченої заборгованості також за рахунок гаранта, поручителя
Закінчення фінансування	Факторинг закривається не пізніше наступного дня після отримання платежів від дебіторів	Кредит погашається в термін, обумовлений договором кредиту



Особливістю зовнішньоторговельного факторингу є відсутність права регресу до постачальника на експорт. Безумовна перевага факторингу – беззаставне фінансування, яке вигідно вирізняється від звичайного кредиту.

Основні переваги факторингу для клієнта такі: збільшення обсягів продаж (протягом року у 2 – 3 рази); одержання беззаставного фінансування, поповнення обігових коштів компанії; прискорення оборотності коштів: ліквідація касових розривів; зменшення дебіторської заборгованості й поліпшення розрахунків з дебіторами; скорочення часу очікування сплати поставок; розширення кола покупців, збільшення для них відстрочки платежу; захист від кредитних, ліквідних, процентних, а також валютних ризиків.

Згідно з даними Держкомстату станом на 01.01.2009 р. 29 фінансових компаній мали право на надання послуг факторингу. Протягом 2008 року фінансовими компаніями підписано 717 договорів факторингу на загальну суму 141 млн грн (у 2006 році – 7,3 млн грн). 88 % усіх договорів факторингу (628) на загальну суму 120,3 млн грн укладено з юридичними особами; 12 % (89) на суму 20,7 млн грн з фізичними особами – суб'єктами підприємницької діяльності [7].

Динаміка розвитку банківського факторингу значно вище, ніж банківської системи в цілому. У 2006 році зростання факторингу склало близько 300 %, у 2007 році – 250 %. За даними НБУ у 2008 році українські банки збільшили участь у факторингових операціях на 86,7 % – до 783,2 млн грн.

Згідно з оцінками операторів ринку, у 2008 році обсяг факторингових операцій в Україні склав близько 4 – 5 млрд грн. При цьому, як відзначають банкири, найчастіше до них відносять послуги, які не є факторинговими.

Отже, основним чинником, який стримує розвиток факторингу в Україні, є відсутність відповідного законодавства. Прийняття необхідних нормативних документів створило б умови для ефективного функціонування ринку факторингових послуг як одного з перспективних джерел фінансування діяльності суб'єктів господарювання. Також до проблем розвитку експортного факторингу в Україні відносять: неготовність переважної частини банків та фінансових установ України до інвестицій у нову для них галузь діяльності, обмеження доступу до інформаційних ресурсів, відсутність новітніх комп'ютерних технологій у рамках автоматизації й аналізу факторингових операцій.

Для використання переваг факторингу в Україні вкрай важливо на державному рівні вирішити правові суперечки – що ж саме вважати факторингом та які установи мають право на здійснення таких операцій. І хоча українськими фінансовими установами факторинг використовується недостатньо, останнім часом, з розвитком банківської системи, такі послуги стають привабливішими для суб'єкта господарської діяльності України не лише як форма захисту від ризиків, а і як засіб оптимізації фінансових потоків банку та клієнта, що є запорукою розвитку вітчизняного ринку факторингових послуг.

Наук. керівн. Пересулько О. В.

Література: 1. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради. – 2003. – № 40 – 44. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 2. Господарський кодекс України [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради. – 2003. – № 18, № 19 – 20, № 21 – 22. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 3. Лисенко Ю. М. Валютно-фінансовий механізм зовнішньоекономічної діяльності : навч. посібник / Ю. М. Лисенко. – К., 2005. – С. 179. 4. Руденко Л. В. Розрахункові та кредитні операції у зовнішньоекономічній діяльності підприємства : підручник / Л. В. Руденко. – К., 2002. – С. 258. 5. Белялов Т. Е. Аналіз форм і методів управління дебіторською заборгованістю у складі оперативних фінансових активів корпорації / Т. Е. Белялов // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 9 (51). – С. 30–36. 6. Ткаченко А. М. Використання факторингових операцій при управлінні дебіторською заборгованістю на підприємствах України / А. М. Ткаченко, М. В. Гуля // Экономические проблемы и перспективы стабилизации экономики Украины : сб. науч. тр. – Донецк, 2008. – Вып. 1. – Ч. 1. – С. 273–282. 7. Показники банківського сектору економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Клименко П. В.

УДК 336.71:339.72

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ АКРЕДИТИВНОЇ ФОРМИ РОЗРАХУНКІВ У БАНКІВСЬКІЙ ПРАКТИЦІ

Анотація. Проаналізовано сучасний стан розвитку акредитивної форми розрахунків, розглянуто варіанти застосування документарних акредитивів при здійсненні імпорتنних операцій та питання використання акредитиву банками у зовнішньоекономічній діяльності.

Аннотация. Проанализировано современное состояние развития аккредитивной формы расчетов, рассмотрены варианты использования документарных аккредитивов при осуществлении импортных операций и вопросы использования аккредитива банками во внешнеэкономической деятельности.

© Клименко П. В., 2011

Annotation. The current state of credit form of payment is analyzed, options for using documentary credits in carrying out import operations are considered and the use of credit by banks in foreign economic activity is suggested.

Ключові слова: акредитив, міжнародні розрахунки, банк-емітент, імпорتنі операції.

Сучасна світова економіка характеризується значною інтегрованістю. У зв'язку з цим стає поширеною співпраця між суб'єктами підприємництва, розташованими в різних країнах. Одним з основних моментів у зовнішньоекономічних відносинах є взаєморозрахунки між сторонами – резидентами різних країн, які забезпечуються ефективною роботою банківської системи України.

Забезпечення довіри до співпраці іноземних країн з українськими партнерами – важливе завдання, яке стоїть перед банківською системою України.

Якщо Україна прагне до поліпшення стосунків у сфері економічних відносин з іншими країнами, то банківським установам необхідно вдосконалювати систему міжнародних розрахунків, особливу увагу потрібно приділяти саме використанню акредитивів як найбільш надійної та ефективної форми міжнародних розрахунків [1].

Саме тому це питання залишається актуальним і потребує подальших розробок. Значний внесок в опрацювання питання щодо акредитивної форми розрахунків зробили такі вчені, як: П. Демчук, Р. Триш, І. Федосік та Д. Озель.

Акредитив – це угода, з огляду на яку банк зобов'язується за дорученням клієнта здійснити оплату документів третій особі – бенефіціарові, на користь якого відкритий акредитив, або здійснити оплату, акцепт тратти, виставленої бенефіціаром, або неогоціацію документів [1].

Установлено, що акредитив характеризується такими ознаками:

є правомочним, відокремленим від договору, який встановлює такий вид розрахунків;

є грошовим зобов'язанням, виконання якого здійснюється банком на умовах, визначених акредитивом;

банк здійснює платіж на користь одержувача грошових коштів за дорученням клієнта і відповідно до його вказівок або від свого імені;

банк здійснює платіж отримувачу коштів після представлення останнім товаророзпорядчих документів [2].

Вартість послуг щодо здійснення розрахункових операцій кожен банк визначає самостійно відповідно до своєї внутрішньої політики і умов акредитива. Слід зазначити, що вартість послуг з обслуговування операцій за документарними акредитивами є досить високою на сьогодні порівняно з іншими можливими варіантами здійснення міжнародних розрахунків. До того ж розрахунки з відкриттям акредитива – досить тривалий процес, що потребує відволікання обігових коштів підприємства на досить тривалий термін [1].

Також необхідно зауважити, що на сьогодні українські банки здійснюють свою діяльність в умовах жорсткої та постійно зростаючої конкуренції, тому для ефективної діяльності банку потрібно знати той сегмент ринку, на якому він діє, рівень конкуренції, лідерів на цьому ринку. Це є загальними принципами діяльності банку на будь-якому фінансовому ринку, і тому, враховуючи та оцінюючи той чи інший його сегмент, банк повинен визначитися зі стратегією, яка, у свою чергу, впливатиме і на тарифну політику банку та на його клієнтів.

Акредитив сьогодні є універсальним і дієвим інструментом забезпечення платежів. У ділових зв'язках із деякими державами застосування акредитива є попередньою умовою для здійснення імпорتنих та експортних операцій.

Документарний акредитив дозволяє звести до мінімуму ризик неплатежу за відвантажений товар або надані послуги, з одного боку, та виключити невиконання зобов'язань із поставки товарів чи надання послуг – з іншого.

Крім того, документарний акредитив легко поєднується з різноманітними формами кредитування. Міжнародні розрахунки у формі акредитива мають явні переваги порівняно з такими видами розрахунків, як попередня оплата за імпорту або оплата за фактично поставлений товар чи надані послуги за їхнього експорту [1].

Розглядаючи різні варіанти використання документарного акредитива як фінансового інструмента для здійснення інших операцій, необхідно приділити увагу також перевідступленню виручки. Більшість сторін зовнішньоекономічної угоди не вбачають усіх переваг перевідступлення виручки. І з цим не можна погодитися, оскільки той факт, що в акредитиві не зазначено, що він є трансферабельним, не обмежує право бенефіціара на перевідступлення виручки. При цьому перевідступлення виручки є недорогим та зручним способом ведення бізнесу для торгових компаній. Вона більш ефективна, ніж трансферабельний акредитив. Проте практика показує, що у більшості експортерів існують труднощі з розумінням концепції перевідступлення виручки [3].

У цілому можна сказати, що перевідступлення виручки є гарною альтернативою трансферабельному акредитиву. Тому посередник може погодитися з виробником продукції на використання такої форми бізнесу, яка заснована на перевідступленні виручки. Перевідступлення виручки, як документ, що надається банком, дає його отримувачу гарантію оплати, проте з однією умовою – оплата згідно з перевідступленням виручки здійснюється лише після отримання виробником-експортером виручки за товар.

Уповноважений банк-емітент відкриває акредитив за умов, що він забезпечений грошовими коштами наказодавця акредитива; на підставі відкритих банком кредитних ліній; на підставі отриманих у кредит коштів; на підставі гарантій, наданих третіми сторонами на користь уповноваженого банку-емітента; на підставі забезпечення відповідною заставою, порукою тощо; без будь-якого забезпечення згідно з внутрішніми положеннями уповноваженого банку-емітента.

У свою чергу, при використанні акредитивів за імпортними операціями можна виділити три види монетарних статей, за якими необхідно проводити розрахунок курсових різниць:



грошові кошти в іноземній валюті, що обліковуються на рахунку акредитива;
кредиторська заборгованість перед продавцем-нерезидентом за придбані товари (роботи, послуги);

кредиторська заборгованість перед уповноваженим банком у разі відкриття непокритого акредитива.

У кожному з цих випадків визначення курсових різниць повинно проводитися на дату здійснення розрахунків та на дату балансу.

Отже, на основі дослідження питання використання документарних акредитивів при здійсненні імпорتنих операцій можна зробити такі висновки:

з метою належної організації аналітичного обліку на підприємстві необхідно застосовувати детальну класифікацію акредитивів;

для обліку операцій з валютними акредитивами потрібно використовувати окремі рахунки, що застосовуються для відображення інформації про валютні операції підприємств;

з метою забезпечення контролю за виконанням розрахунків акредитивом пропонується обліковувати "валютні акредитиви" на окремому позабалансовому рахунку [4].

На сьогодні значною перешкодою у використанні акредитивних форм розрахунків для українських клієнтів є їх підвищена вартість порівняно з іншими формами розрахунків. Проте цей недолік компенсується низкою переваг акредитива при здійсненні міжнародних розрахунків:

можливість уникнути авансових платежів із властивими їм недоліками;

можливість використання як інструменту забезпечення платежів у всіх країнах світу;

гарантія своєчасної сплати платежу за поставлені товари;

покупець має можливість не платити доти, доки відповідні документи не засвідчать, що товар перебуває на шляху до нього;

можливість, не порушуючи законодавчо встановлених термінів розрахунків, продовжити період оплати;

можливість скористатися перевагами фінансування міжнародної торгівлі як дешевшої, порівняно з кредитуванням, операції [1].

Підводячи підсумок, необхідно сказати, що використання акредитива в міжнародних розрахунках є поширеною практикою підприємств, що здійснюють імпорتنі операції. Такі операції надають перевагу як банкам, так і їх клієнтам, адже це дає змогу банкам збільшити свою ресурсну базу, розширити спектр банківських послуг, що надаються клієнтам банку. Для цього потрібно більш активно виступати з пропозиціями щодо покращення умов проведення акредитивних операцій, розробляти методологічні матеріали щодо їх проведення. Проте найбільшою рушійною силою для розвитку таких операцій є підтримка вітчизняних експортерів та імпортерів, яка направлена на розвиток й укріплення позицій України на зовнішніх ринках.

Наук. керівн. Пересунько О. В.

Література: 1. Федосік І. Застосування акредитивної форми розрахунків українськими банками у сфері міжнародних відносин / І. Федосік // Вісник університету банківської справи Національного банку України. – 2008. – № 3. – С. 119–121. 2. Тріщ Р. Акредитивна форма розрахунків як спосіб забезпечення виконання договірних зобов'язань у господарських міжнародних відносинах / Р. Тріщ // Науково-інформаційний вісник. – 2009. – № 2. – С. 19–23. 3. Озель Д. Інноваційні методи фінансування експортно-імпорتنих операцій за документарних акредитивів [Електронний ресурс] / Д. Озель. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Tmm/2009_32/27.pdf. 4. Демчук П. Облік валютних розрахунків підприємств акредитивами при здійсненні імпорتنих операцій / П. Демчук // Наука й економіка. – 2009. – № 4 (16). – С. 170–174.

Кобенко О. Б.

УДК 336.71

Студент 3 курсу
факультету економіки та менеджменту
Міжнародного гуманітарного університету (м. Одеса)

ФРАГМЕНТАЦІЯ ІНОСТРАННОГО КАПІТАЛА В СТРУКТУРЕ БАНКОВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Анотація. Оценены последствия допуска иностранного капитала в банковскую систему за последние пять лет и определены нанесенные убытки экономике Украины.

Анотація. Оцінено наслідки допуску іноземного капіталу в банківську систему за останні п'ять років і визначено нанесені збитки економіці України.

© Кобенко О. Б., 2011

Annotation. The consequences of foreign capital admittance in the banking system for last five years are estimated and inflicted losses to the economy of Ukraine are defined.

Ключевые слова: иностранный капитал, иностранные инвесторы, трансформация капитала, деиндустриализация Украины, кредитная задолженность, фрагментация банковской системы.

На протяжении долгих лет банковская система Украины исторически формировалась на принципах привлечения национального капитала в ресурсную базу банков и трансформации этого капитала на потребности экономики. Соответственно этому формировались и системные отношения между банками и реальным сектором экономики, между банками и государством.

До 2005 года банки Украины осуществляли кредитование в подавляющем большинстве реального сектора экономики. Но уже с 2005 года началось активное поглощение национальной банковской системы иностранным капиталом.

Приход иностранного капитала в украинские банки аргументировался целесообразностью привлечения в экономику страны дешевых иностранных ресурсов. Но, к сожалению, стремительный рост иностранного капитала в структуре банковской системы Украины не привел ни к удешевлению кредитных ресурсов для реального сектора экономики, ни к привлечению прямых инвестиций в приоритетные области экономики. В отличие от указанных выше ожиданий, происходила опасная концентрация спекулятивного капитала в виде коротко- и среднесрочных валютных кредитов лишь на нескольких рынках: недвижимости, земли, автомобильном, потребительском. В свою очередь, это привело не только к стремительному росту цен на базовые товары этих рынков (жилье, землю, автомобили, бытовые товары), но и к крайне опасной деформации торгового баланса страны, дефицит которого на конец 2008 года составил почти 15 млрд долл. США. К этому следует добавить долларизацию кредитных отношений, особенно с населением, когда почти 80 % ипотечных, то есть долгосрочных, кредитов номинировались в иностранной валюте.

Благодаря гипертрофированному наращиванию потребительского кредита, инициированному банками с иностранным капиталом в виде разветвленной сети кредитных продуктов, которые направлялись на приобретение импортных товаров, происходила опосредствованная трансформация кредитной задолженности населения номинированной в иностранной валюте, в отрицательное сальдо внешнего торгового баланса страны.

Чувствительными к удару финансового кризиса оказались большие и наибольшие банки с украинским капиталом. Предпосылкой этого стала постоянная целенаправленная политика этих банков на максимальное расширение своей деятельности с целью высокодоходной перепродажи иностранным инвесторам. Ради этого банки без надлежащей оценки рисков увеличивали свой кредитный портфель, бесосновательно расширяли сеть, не уделяя надлежащего внимания обоснованности выдачи и реальности возвращения кредитов. Под давлением кризиса кредитный портфель этих банков оказался в значительной части неликвидным, что привело к потере платежеспособности Укрпромбанка, "Надра", Укргазбанка, "Родовид", "Киев" и других, что обусловило кризисную ситуацию всей системы.

Кроме того, банки с иностранным капиталом своей политикой в области розничного кредитования на базе широкого привлечения иностранных заимствований значительно усложнили процесс экономического кризиса в Украине.

Привлекая дешевые кредитные ресурсы материнских банков и иностранных инвесторов, банки с иностранным капиталом предоставляли кредиты в иностранной валюте по высоким ставкам на приобретение товаров потребления преимущественно иностранного производства. Данная ситуация работала на развитие экономики этих государств и отрицательно влияла на отечественную экономику, что привело к деиндустриализации Украины. Вследствие такой кредитной политики в стране сформировалась большая задолженность в иностранной валюте, которая создает значительные трудности для ее возврата, угрожает стабильности национальной валюты.

Из изложенного следует, что кризис выявил наличие таких фрагментов банковской системы Украины: банки с государственным капиталом – 5 банков; с частным украинским капиталом – 110; с иностранным западным – 39; с русским капиталом – 10.

Чисто формальная фрагментация (по происхождению капитала) банковской системы Украины на украинский, западный и русский фрагменты имеет под собой содержательную фрагментацию по их стратегической цели присутствия в нашей стране.

Украинскому фрагменту банковской системы как подсистемы украинской экономики последняя задает его стратегическую цель – снабжение финансовыми ресурсами всех ее платежеспособных субъектов и, в первую очередь, хозяйствующих.

Стратегическая цель банков с западным капиталом ими задекларирована – кредитование населения для приобретения импортных товаров, то есть стимулирование потребления украинским населением товаров, произведенных чужими экономиками, путем их оплаты в долг.

Русский фрагмент имеет своей стратегической целью посредством кредитования наиболее качественных промышленных активов, в том числе и стратегических, оказывать содействие их переходу под контроль русского капитала и способствовать укреплению позиций последнего на украинском рынке. Здесь речь идет о стратегических направлениях деятельности этих фрагментов в Украине и очевидно, что они разнонаправлены.

Эти направления, безусловно, дополняются другими, второстепенными, например, западные банки обслуживают также западные компании, а русские банки занимались ритейлом или ипотекой.



Можно сделать вывод, что стратегическая цель присутствия в Украине западного и русского фрагментов определены не нуждами украинской экономики, поскольку эти фрагменты не ею рождены, а определены интересами чужих экономик и государств.

Таким образом, через образование инородных для украинской экономики и общества (по своим стратегическим целям) фрагментов банковской системы чужие страны достигали своих экономических и политических интересов. Украинская банковская система была расчленена на эти фрагменты и стала несостоятельной полноформатно выполнять свои системные функции в украинской экономике. За разрушением банковской системы, именно как системы, шло разрушение экономики страны.

Разрушение украинской банковской инфраструктуры путем имплантации в нее инородных фрагментов в период с 2005 по 2008 год привело к быстрой деиндустриализации украинской экономики, ликвидации миллионов рабочих мест, масштабной трудовой миграции и другим общественным бедам.

В этих условиях украинская экономика оказывается без своей финансовой инфраструктуры – своей банковской подсистемы, способной обеспечить трансформационную функцию, то есть привлекать свободные средства одних хозяйствующих субъектов и кредитовать других, создавать единое платежное пространство в стране и обеспечивать стабильность собственной валюты. Без этих инфраструктурных банковских функций украинская экономика разрушается вслед за ее банковской подсистемой, а разрушение экономики ведет за собой разрушение всей социальной инфраструктуры: дошкольных учреждений, образования, науки, здравоохранения и т. д.

Для всех фрагментов их функциональная невозможность кредитовать украинскую экономику усиливается из-за системных рисков: валютных, административных, судебных, инфляционных, которые создаются неэффективным государственным управлением экономическими процессами в стране. Для всех фрагментов банковской системы характерным является нестабильное финансовое состояние.

Ключевая проблема банковской деятельности в Украине – системная функциональная недееспособность, суть которой состоит в крайне плохом выполнении банковской системой Украины своего назначения – обеспечение деньгами кредитоспособных хозяйствующих субъектов Украины, расчетами между ними и стабильности национальной валюты.

Из исследования видно, что в 2010 году все три банковские фрагмента имеют проблемы с осуществлением функции кредитования. Украинский – из-за финансового упадка украинского производителя и собственного плохого финансового состояния. Западный – из-за стратегической нацеленности на валютное кредитование населения, а не украинской экономики. Русский – из-за других стратегических целей присутствия в Украине, других целей самого кредитования украинских предприятий.

Контроль над банковской инфраструктурой является контролем над экономикой и, соответственно, над политикой. Потеря контроля украинского государственного и частного капиталов над финансовой инфраструктурой означает его подчинение другим иностранным инвесторам.

С целью сохранения банковской системы Украины и выполнения ею своих базовых функций надо избавиться от расчленения банковской системы и сделать ее целостной относительно своего назначения. Каждый отдельный банк и все вместе должны работать в одном направлении – обеспечение финансовыми ресурсами украинской экономики, получая при этом свои прибыли.

Сохранение и усиление украинского фрагмента банковской области есть, в сущности, спасением Украины как экономически независимой страны.

Восстановление функциональной целостности банковской системы следует осуществить путем законодательного ограничения присутствия иностранного банковского капитала в Украине. Законодательством необходимо определить стратегические цели деятельности для всех банков, руководствуясь потребностями украинской экономики, или ограничить сегменты деятельности для банков с иностранным капиталом.

Научн. рук. Вишлина Р. И.

Литература: 1. Доходы и расходы банков Украины за 2009 год // Весник Национального банка Украины. – 2010. – № 4. – С. 10–11. 2. Государственная налоговая администрация Украины "Снижение доходов банков Украины". – К. : Банковское дело, 2010. – 9 с. 3. Экспертная группа и Информационно-аналитический центр АУБ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://bank.gov.ua>. 4. Аналитическая записка "Уроки банковского кризиса 2008 – 2009 годов и пути стратегической трансформации банковской сферы Украины" [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://bank.gov.ua>. 5. Васильченко З. М. Коммерческие банки: реструктуризация и реорганизация : монография / З. М. Васильченко. – К. : Кондор, 2004. – 528 с. 6. Вовчак О. Д. Банковское дело : научное пособие / О. Д. Вовчак и др. – М. : Новый мир-2000, 2008. – 560 с. 7. Козюк В. В. Трансформация центральных банков в условиях глобализации: макроэкономические и институциональные проблемы : монография / В. В. Козюк. – Тернополь : Астан, 2005. – 330 с. 8. Лаптев С. М. Банковское дело (отечественный и зарубежный опыт) : научное пособие / С. М. Лаптев и др. – К. : Професионал, 2004. – 320 с. 9. Петрук О. М. Банковское дело : научное пособие / О. М. Петрук ; под ред. д. э. н., проф. Ф. Ф. Бутинця. – К. : Кондор, 2004. – 461 с.

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Анотація. Виявлено основні функції фінансової політики України. Встановлено основні проблеми державного регулювання фінансового сектору.

Аннотация. Выявлены основные функции финансовой политики Украины. Установлены основные проблемы государственного регулирования финансового сектора.

Annotation. The main functions of financial policy in Ukraine are identified. The basic problems of state regulation of the financial sector are suggested.

Ключові слова: державне регулювання, фінансові установи, фінансова політика, фінансовий сектор.

Спостерігаючи за розвитком сучасних економічних процесів, безумовно, можна констатувати наявність складних, а подекуди й кризових явищ у фінансовій сфері, що має глобальний характер не тільки у географічному сенсі. Складність цих процесів на практичному рівні, певною мірою, зумовлюється невідповідністю сучасної теорії існуючій практиці.

Сучасний стан світової економіки характеризується важким станом фінансової світової системи, що стосується без винятку в тій чи іншій мірі кожної країни світу. Вирішення проблем, раціоналізація та адаптація фінансової політики до сучасних умов господарювання є наразі одним із найважливіших заходів державної політики всіх країн світу. Проте нестабільність більшості держав на міжнародній арені свідчить про недостатньо вирішені питання та проблеми внутрішньої політики, серед яких виокремлюються питання реалізації заходів фінансової політики, що є складовою економічної політики.

Питання розвитку фінансового сектору України, його складових, проблем та перспектив функціонування у своїх працях висвітлюють багато українських та зарубіжних вчених. Так, серед українських науковців можна назвати таких вчених, як: О. Барановський, А. Єрмошенко, В. Геєць, І. Білько, А. Поддєрьогін, І. Габідулін, С. Осадець, І. Лютий, Л. Орланюк, Л. Малицька, Н. Внукова, Я. Шумелда, І. Дахно, А. Чухно та ін.

Метою даної роботи є аналіз проблем фінансової політики України в сучасних умовах господарювання.

Своє відображення у фінансовій політиці знаходять корінні інтереси суб'єктів суспільства – фізичних і юридичних осіб – та їх взаємовідносини з державою. Зміни фінансової політики відбуваються залежно від змін в економічній політиці держави. Проте фінансова політика становить пряме відображення економічної політики. Її заходи є результатом економічної політики і, у свою чергу, впливають на соціально-економічний розвиток та економічну політику держави. Але, щоб фінансова політика могла виконувати свої функції та сприяти розвитку економіки і суспільства, вона повинна своєчасно виявляти потребу у фінансових ресурсах певної ланки народного господарства та джерела їх мобілізації [1, с. 22].

Загалом розвиток фінансової політики виконує такі функції [2, с. 59]:
підвищення суспільного добробуту за рахунок сприяння зростанню ефективності виробництва і підвищення продуктивності праці;

мобілізація й використання фінансових ресурсів для забезпечення розширеного виробництва, впровадження соціально-культурних заходів, заходів оборони, управління та забезпечення інших потреб суспільства;

забезпечення оптимального обсягу фінансових ресурсів за рахунок удосконалення фінансового механізму та їх раціональне розміщення й використання.

Реалізація сучасної фінансової політики України характеризується тягарем та нестабільною ситуацією в країні, помірним похваленням економіки, стабілізацією матеріально-фінансового балансу і поступовою ліквідацією великої заборгованості перед внутрішніми та зовнішніми кредиторами.

Однією з проблем фінансового сектору в Україні є те, що частка небанківського сегмента, на яку припадає менше 7 % загального обсягу активів фінансових установ, є невідповідно малою. Фінансові установи України надають досить вузький спектр фінансових послуг, а значна їх частка має не досить високий рівень якості [3, с. 12].

Розвиток фінансового сектору гальмується також низькою капіталізацією фінансових установ. Низька працездатність банківських і небанківських фінансових установ знижує їх конкурентоспроможність в умовах відкритої економіки та виступає серйозним бар'єром для забезпечення реального сектору вітчизняної економіки довгостроковими фінансовими ресурсами.



Можливості до інвестиційної діяльності фінансових установ обмежуються дефіцитом привабливих для довгострокового розміщення коштів, а також низькою ефективністю інфраструктури фінансового сектору та низькою ліквідністю [3, с. 10].

Нерозвиненість ринків інвестування, страхування, недержавної пенсійної системи не дозволяє повною мірою залучати заощадження домашніх господарств до інвестиційного процесу. Однією із причин такого стану є недосконале правове середовище та проблеми державного регулювання.

На сьогодні у сфері державного регулювання фінансового сектору існують обставини, що створюють обмеження його розвитку і потребують вирішення, серед них [4]:

відмінність у підходах до регулювання національного фінансового ринку та недостатній рівень економічного розвитку України порівняно з ринками економічно розвинутих країн, що не дає можливості на рівних конкурувати з розвинутими фінансовими ринками за інвестиційні ресурси та забезпечувати конкурентоспроможність фінансових послуг національного ринку;

відсутність концептуальних засад здійснення залучення до світового фінансового простору на практичному рівні в роботі органів влади і професійних учасників фінансового ринку;

високі політичні, економічні, операційні ризики для учасників-нерезидентів, що працюють або зацікавлені працювати на українському фінансовому ринку;

відсутність довгострокової стратегії розвитку регулювання і нагляду за фінансовим сектором як за цілісною системою, що, у свою чергу, негативно відображається на координації фінансових регуляторів та створенні єдиного правового простору;

недостатній рівень інституційної спроможності регулятора ринків небанківських фінансових послуг та регулятора ринку цінних паперів, що призводить до відставання в запровадженні сучасних механізмів нагляду у сфері небанківських фінансових послуг;

недостатня взаємодія учасників фінансового ринку зі споживачами фінансових послуг.

Як висновок можна сказати, що перехід до сучасної моделі регулювання вимагає масштабного та глибокого реформування всієї існуючої на сьогодні в Україні системи регулювання фінансового сектору. В Україні досі проходить процес пошуку та опрацювання найприйнятніших шляхів щодо вдосконалення функціонування фінансового сектору в умовах ринкових трансформацій. На жаль, в Україні фінансовий сектор перебуває на етапі свого становлення, що свідчить про необхідність розробки низки заходів у цій сфері.

Таким чином, вирішення проблемних питань фінансового сектору України залежить від узгодженості і спільних зусиль державних органів та учасників фінансового ринку.

Наук. керівн. Малахова Н. Б.

Література: 1. Бурдак І. Г. Новітні шляхи фінансової політики України / І. Г. Бурдак ; УАН. – К. : Фенікс, 2009. – 144 с. 2. Василик О. Д. Теорія фінансів : підручник / О. Д. Василик. – К. : НІОС, 2000. – 416 с. 3. Власюк В. Є. Важелі управлінських впливів у проведенні фінансово-кредитної політики України : автореф. дис. докт. екон. наук [Електронний ресурс] / В. Є. Власюк ; Дон. нац. ун-т. – Донецьк, 2007. – 36 с. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/ard/2007/07wekpu.zip>. 4. Мунтіян В. Розвиток фінансового сектору України в умовах глобалізації інвестиційних процесів [Електронний ресурс] / В. Мунтіян // Україна фінансова. Інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку. – Режим доступу : http://www.ufin.com.ua/analit_mat/gkr/025.htm.

Конопля Т. Ф.

УДК 336.717:339.56

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ФАКТОРИНГУ ЯК ЗАСОБУ ФІНАНСУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ РОЗРАХУНКІВ

Анотація. Розглянуто поняття факторингу, його відмінність від банківського кредиту, особливості розвитку міжнародного факторингу в Україні, досліджено проблеми впровадження факторингу та шляхи їх вирішення.

Аннотация. Рассмотрены понятие факторинга, его отличие от банковского кредита, особенности развития международного факторинга в Украине, исследованы проблемы внедрения факторинга и пути их решения.

© Конопля Т. Ф., 2011

Annotation. The concept of factoring, its differences from bank credit, especially the development of international factoring in Ukraine are considered, the implementation issues and factoring solutions are studied.

Ключові слова: факторинг, дебіторська заборгованість, банківський кредит, міжнародний факторинг.

На сьогоднішній день у зв'язку з економічною кризою досить актуальною є проблема неплатежів та нестачі обігових коштів підприємства, що обумовлюється зростанням питомої ваги дебіторської заборгованості. Саме за цих обставин необхідно шукати нові механізми залучення коштів, одним з яких є факторинг. Однак нестабільність економічної ситуації та сучасні темпи інфляції гальмують розвиток факторингу в Україні. Зважаючи на неможливість використання сучасних форм та інструментів розрахунково-платіжних відносин у фінансовому ресурсозабезпеченні економічного зростання й подолання кризових явищ, дослідження розвитку міжнародного та внутрішнього факторингу в Україні та його ролі в національному господарстві сьогодні надзвичайно актуальні.

Вагомий внесок у дослідження методологічних та інституціональних аспектів розвитку ринку факторингових послуг зробили такі українські науковці, як Н. Внукова, І. Бланк, О. Ляхова, А. Савченко, Ю. Скакальський, А. Ткаченко, Л. Матросова. Серед зарубіжних вчених, які займаються дослідженням теорії та практики здійснення факторингових операцій, слід зазначити праці П. Роуза, Є. Доллана, Б. Гвоздьова, Є. Жукова, В. П'ятанової та ін.

Метою статі є узагальнення особливостей використання факторингу в міжнародній діяльності.

Динаміка розвитку зовнішньоекономічної діяльності українських компаній створює необхідність розширення фінансування зовнішньоекономічних операцій.

Відповідно до Закону України "Про банки та банківську діяльність" факторинг – це придбання права вимоги на виконання зобов'язань у грошовій формі за поставлені товари чи надані послуги із взяттям на себе виконання таких вимог і приймання платежів [1]. Згідно із Законом України "Про податок на додану вартість", факторинг – це операція з перевідступлення першим кредитором (виробником) прав вимоги боргу третьої особи (споживача) іншому кредиторові (факторові) з попередньою або наступною компенсацією вартості такого боргу першому кредиторові [2]. Відповідно до Конвенції про міжнародний факторинг, прийнятої в 1988 р. Міжнародним інститутом уніфікації приватного права, операція вважається факторингом у тому випадку, якщо вона задовольняє як мінімум двом з чотирьох ознак: наявність кредитування у формі попередньої оплати боргових вимог; ведення бухгалтерського обліку постачальника, перш за все обліку реалізації; інкасування його заборгованості; страхування постачальника від кредитного ризику [3].

До переваг використання факторингу можна віднести: 1) дозволяє істотно підвищити ліквідність активів, рентабельність компаній та їхню платоспроможність; 2) мінімізує витрати на утримання спеціальних фінансових контор; 3) передає на банк-фактор кредитний та валютний ризики; 4) дозволяє клієнту-постачальнику отримувати основну частину грошової виручки; 5) знижує витрати на утримання управлінського апарату.

Процедура оформлення внутрішнього факторингу аналогічна оформленню короткострокового кредиту та займає від двох тижнів з моменту, коли банк-фактор отримує від клієнта повний пакет необхідних документів [4]. Порівняємо факторинг та кредит (таблиця).

Таблиця

Характеристики факторингу та кредиту

Ознака	Факторинг	Кредит
Термін фінансування	Короткострокове фінансування (до 180 днів)	Короткострокове, середньострокове та довгострокове фінансування (від 1 до 25 років)
Види ризику	Ризики поставки та неплатежу дебітора	Фінансовий ризик
Розмір фінансування	Розмір фінансування необмежений, залежить від фінансового стану клієнта та від взаємовідносин з дебіторами	Обсяги фінансування визначаються згідно з укладеним договором
Суб'єкти	Вигідна пропозиція для дрібних і середніх підприємств	Вигідна пропозиція для середніх і великих підприємств
Спосіб погашення	Погашення здійснюється за рахунок коштів дебітора	Погашення здійснюється за рахунок коштів позичальника
Наявність додаткових послуг	Додаткові послуги: управління ризиками (страхування), ведення бухгалтерського обліку	Послуги з фінансування, андеррайтингу, Інтернет-банкінгу та ін.
Наявність додаткових вимог	Без переходу на розрахунково-касове обслуговування іншого банку	З обов'язковим переходом на розрахунково-касове обслуговування
Пакет документів	У деяких випадках необхідно надавати цілий пакет документів	Простота та швидке оформлення документації

За даними таблиці можна зробити висновок, що банківський кредит дає змогу лише профінансувати деякі етапи розвитку компанії, а механізм факторингу спрямований на забезпечення



комплексного вирішення окремих завдань, пов'язаних не тільки з поточним фінансуванням, але й управлінням боргами клієнта.

У міжнародному факторингу суттєва роль належить експортному факторингу, який становить продаж експортером фактору короткотермінової дебіторської заборгованості з експорту. Імпорт-фактори допомагають експорт-факторам отримувати інформацію стосовно існуючих чи потенційних дебіторів у своїй країні, забезпечувати страхування ризиків неплатежів іноземного дебітора, вирішувати питання пошуку оборотних засобів.

Особливістю зовнішньоторговельного факторингу є відсутність права регресу до постачальника на експорт. Останнє зумовлене тим, що основною причиною факторингового обслуговування експортера виступає його захист від кредитного ризику.

Значення міжнародного факторингу полягає у спрощеному отриманні грошових коштів експортером під час ділових операцій для прискорення процесу обігу капіталу, захисті експортера від ризику неплатежів, зменшенні витрат за операціями управління дебіторською заборгованістю та її інкасування, підвищенні дисципліни погашення боргів, зниженні валютних ризиків, виключенні необхідності залучення позики для поповнення обігових коштів постачальника. Міжнародний факторинг є одним із каналів світового переливу капіталу. На загальнодержавному рівні міжнародний факторинг дозволяє збільшувати обсяги експортних операцій, врівноважуючи платіжний баланс і зменшуючи дефіцит бюджету, обумовлює прозорість діяльності суб'єктів господарювання та фінансових установ [5].

В умовах української економіки факторинг доки не набув значного поширення у зв'язку з нестабільністю економічного і політичного середовища, відсутністю чіткої законодавчої та інформаційної бази, системних підходів до процесів регулювання економіки.

Для подальшого розвитку міжнародного факторингу в Україні необхідно здійснити: вдосконалення законодавчого регулювання здійснення операцій експортного факторингу на державному рівні в рамках реформування податкового, господарського, банківського, цивільного законодавства, уточнення визначення факторингу, врегулювання розбіжностей у законодавчому визначенні даного виду фінансової операції; розвиток співробітництва українських фінансових установ з міжнародними факторинговими організаціями; розробку науково обґрунтованих методик оцінки ризиків та діагностики ефективності операцій з експортного факторингу фінансовими установами; формування інформаційної бази з використанням законодавчого регулювання, ефективності операцій експортного факторингу українськими підприємствами [5].

Таким чином, незважаючи на досить високу вартість факторингу, йому надається перевага на основі застосування закону зменшення вартості грошей у часі. Використання в Україні факторингових послуг надає можливість українським експортерам отримувати достовірну інформацію про фінансово-господарський стан закордонних партнерів перед укладанням експортних контрактів і гарантовано одержувати оплату за експорт продукції.

Наук. керівн. Пересулько О. В.

Література: 1. Закон України "Про банки і банківську діяльність" від 07.12.2000 р. № 2121-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua. 2. Закон України "Про податок на додану вартість" від 03.04.97 № 168/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua. 3. Конвенція УНІДРУА про міжнародний факторинг 1988 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.factoring.co.ua/theory/70-konvencija-undrua-pro-mizhnarodnij.html>. 4. Гриценко В. В. Факторинг як ефективний інструмент підтримки бізнесу [Електронний ресурс] / В. В. Гриценко. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Vdnuet/econ/2010_3/Gricenko.pdf. 5. Омеляненко Т. В. Міжнародний факторинг як шлях до економічного зростання України [Електронний ресурс] / Т. В. Омеляненко. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/v_cpi/TPtEV/2009_6/6_2009/11_Omelyninko.pdf.

Кузнєцова К. О.

УДК 339.748

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ВАЛЮТНІ ВІЙНИ ТА ЇХ НАСЛІДКИ ДЛЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Анотація. Розглянуто сутність валютних війн та проблеми, які виникають у зв'язку з ними. Проаналізовано ситуацію на світовому валютному ринку й акцентовано увагу на найбільш проблемних питаннях.

Аннотация. Рассмотрены сущность валютных войн и основные проблемы, которые возникают в связи с ними. Проведен анализ ситуации на мировом валютном рынке и акцентировано внимание на наиболее проблемных вопросах.

© Кузнєцова К. О., 2011

Annotation. The essence of currency war and the basic problems, which estimate because of it, are considered. The situation on foreign exchange market is analyzed and much attention to the most important questions is paid.

Ключові слова: валюта, світова фінансова криза, валютна війна, глобалізація, знецінювання.

Світова економіка все ще долає наслідки фінансової кризи. Вихід із неї є процесом довгим та складним і вимагає злагоджених дій найпотужніших економік світу. Але якщо у період розгортання кризи об'єднала світових лідерів, то у посткризовий період країни отримали можливість та ресурси самостійно виходити з неї, у зв'язку з чим необхідність колективного розв'язання загальносвітових проблем відійшла на другий план. Відсутність співпраці є значною проблемою, адже й досі залишається багато питань, вирішення яких вимагає загальних зусиль. Одним із таких питань є ризик виникнення валютних війн.

За останні кілька місяців словосполучення "валютна війна" стало стійким виразом, а проблему її виникнення та наслідки, що матиме світ, широко обговорюють на світовій арені. Так, ці питання розглядалися світовими лідерами на саміті G20 у Сеулі на початку листопада 2010 р., а також на жовтневих самітах Міжнародного валютного фонду та Всесвітнього банку. Тому вивчення сутності та сучасного стану валютних війн є досить актуальним на даному етапі.

В умовах ліквідації наслідків світової фінансової кризи уряди країн шукають різноманітні засоби стимулювання ділової активності у своїх країнах. Одним із найбільш простих з точки зору використання та ефективних з точки зору отримання результатів методів є навмисне ослаблення та заниження курсу національної валюти на світовому ринку, що і становлять валютні війни. Чим нижче обмінний курс у певній країні, тим більше переваг у її експортерів на світовому ринку, адже з'являється можливість продавати свою продукцію за більш низькими цінами, отримуючи достатній прибуток для покриття витрат, а держава, у свою чергу, отримує якісного платника податків і гарантовану кількість робочих місць, що допомагає вирішувати інші проблеми та завдання, що стоять перед урядом країни. На сьогодні все більше країн обирають валюту своєрідною зброєю, що не грає на користь світової економіки в цілому [1].

Термін "валютна війна" з'явився ще у ХХ ст., але активне розповсюдження він отримав завдяки виступу міністра фінансів Бразилії Гвідо Мантего, який у кінці вересня 2010 р. заявив, що валютні війни у світі вже почалися, а штучна девальвація стає глобальною стратегією для більшості країн. Цю інформацію підтвердив і глава Міжнародного валютного фонду Домінік Стросс-Кан, який зробив заяву на сьомій Ялтинській міжнародній зустрічі і визнав початок світових валютних війн. Домінік Стросс-Кан підкреслив, що такі дії дійсно можуть стати проблемою, і назвав цей шлях безперспективним, адже спроба підтримати експорт за рахунок девальвації валют в одній країні нашоствхнеться на відповідну реакцію інших країн [2].

У зв'язку із глобалізаційними процесами світові лідери намагаються максимально поєднати зусилля для більш ефективного розвитку як кожної країни окремо, так і всієї світової економіки в цілому. На це вказують активні дії зі створення різноманітних союзів у різних сферах діяльності, активізація дій з розширення Всесвітньої торгової організації, створення спільних програм розвитку. Світова фінансова криза та необхідність подолання її негативних наслідків ще більше посприяла глобальній кооперації країн, які намагалися максимально об'єднати свої зусилля для більш ефективних дій. Але на сьогодні спостерігається процес зворотний, коли країни лише формально підтримують спільні дії, а в реальності намагаються відстояти, перш за все, власні інтереси.

На погляд автора, розпалювання валютних війн – процес досить закономірний. Наприклад, раніше існувала реальна можливість виникнення торгівельних війн, але після створення Всесвітньої торгової організації в 1995 році ризик значно зменшився. Річ у тому, що більшість питань у сфері міжнародної торгівлі і торгівельно-політичних відносин врегульовані правилами ВТО, постійно розробляються і впроваджуються все нові угоди, які відображають сучасні проблеми або питання, що виникають на світовій арені, і є обов'язковими для ратифікації країнами – учасницями організації. Тож можливостей для ведення торгівельних війн майже не залишилося. Але в період гострої кризи, коли кожна країна світу пріоритетним завданням ставить, перш за все, подолання внутрішніх проблем, а не вирішення глобальних питань, з'являється необхідність пошуку інших способів допомоги економікам своїх країн, окрім торгівельних війн. Тут існують два можливих варіанти. Перший – відсоткові війни, тобто зниження відсоткових ставок. Однак найбільш розвинені країни світу вже досягли мінімально можливих ставок і знижувати їх ще більше вже немає можливостей. Отже, залишається другий варіант – війни валют, тобто навмисне знецінювання власних валют шляхом додаткової емісії грошей для підтримки своїх експортерів. Саме цей варіант обирають для себе більшість країн.

Країни поступово відновлюються після кризи, однак країни, що розвиваються, показують більш стабільні та високі темпи зростання макропоказників, ніж розвинуті країни. Особливо це стосується східних країн, а саме Китаю та Японії.

Така ситуація породжує суперечки між країнами, які намагаються вирішити на міжнародному рівні. На саміті G20 робилися активні спроби домовитися про припинення "валютного вогню", однак ці спроби провалилися. Зараз відбувається економічна війна всіх проти всіх: Сполучені Штати Америки мають розбіжності у поглядах стосовно шляхів подолання кризи з Європейським Союзом, у той самий час і країни БРІК мають свій погляд на цю ситуацію. Але жодна країна не бажає відмовлятися від свого курсу заради досить міфічних глобальних цілей, тому будь-які спроби домовитися про спільну відміну девальвацій є нереальною.

Найбільш гостра ситуація зараз виникла відносно Китаю, тому США, Японія та Європа намагаються змусити його спільними зусиллями укріпити свою валюту, яка вважається найбільш девальвованою. Тиск обумовлюється тим, що слабка національна валюта Китаю загрожує відновленню економіки різних країн світу. Взагалі Китай занижує курс юаня впродовж останніх двадцяти років, що й допомогло йому вивести свою промисловість у ряд найсильніших у світі і стати світовим



експортером. Першим свої претензії до нього оголосили США, стверджуючи, що заниження курсу юаня спричиняє торговельний дисбаланс між країнами та зростання безробіття в США, і прийняли законопроект, який дозволяє встановлювати імпортне мито на китайські товари, а також на товари інших країн, що практикують штучне зниження курсу валюти. Він має захистити національних виробників від китайських конкурентів, які отримують великі переваги на світовому ринку за рахунок слабого юаня. Американські експерти вважають необхідним підвищення курсу юаня на 20 – 40 % упродовж двох років, але китайська сторона наголосила, що таке різке зростання призведе до негативних наслідків у китайській економіці, в тому числі до зростання безробіття та краху компаній. Це протистояння негативно впливає на всю світову економіку, тому до спроб США тиснути на Китай приєдналися Європа і Японія, тож Китаю відстоювати свої позиції буде набагато складніше. До того ж на цій хвилі Індія та Бразилія також загрожують провести девальвацію своєї валюти для підвищення конкурентних можливостей своїх виробників.

Але необхідно зазначити, що, незважаючи на те, що протистояння юаня та долару є найбільш обговорюваним зараз, найбільш давньою є конфронтація основної валютної пари: євро та долара. Двостороння війна ведеться вже давно між валютами, однак звинуватити США в розпалюванні валютної війни європейці не наважилися.

Взагалі майже всі емісійні центри світу намагаються знизити вартість власної грошової одиниці. Усі країни мають свої причини. Частина країн намагається отримати переваги для виробників та експортерів. В останні роки ієна значно зростала у вартості, але у вересні 2010 р. вона досягла п'ятнадцятирічного максимуму і уряд був змушений приймати рішучі дії. Вперше за 4 роки Банк Японії провів валютну інтервенцію в 25 млрд доларів, скуповуючи долари з метою послаблення обмінного курсу на валютному ринку. Однак на сьогодні інтервенція не привела до очікуваних результатів, тому країна намагається діяти й іншими методами. Також від високого курсу власної валюти постраждали Південна Корея, Тайвань, Бразилія та інші країни, економіка яких зорієнтована на експорт продукції, тож вони також зацікавлені у зниженні курсу власних валют.

Точної відповіді на питання, хто винен у розв'язуванні цієї валютної війни, немає, але, безумовно, найбільш вагому роль відіграють Сполучені Штати Америки, перш за все тому, що саме вони мають найбільші можливості додаткової емісії валюти [3].

Таким чином, проблема розв'язування валютних війн стала значною перешкодою розвитку для більшості країн світу і може призвести до загострення військово-політичних проблем, наприклад на Близькому Сході, де ситуація найбільш критична. Саме так відбувалося й раніше, адже однією з причин попередніх війн так чи інакше ставали торговельні війни.

Історичний досвід показує, що міжнародні змагання зі знецінення та послаблення національних валют є безперспективними. Вони можуть лише призвести до виникнення реальних конфліктів, запровадження жорстких норм протекціонізму та необдуманих дій урядів країн, що, у свою чергу, проявиться негативними наслідками для всього світу. Найбільшим державам необхідно застосувати всі можливості для спільного подолання проблеми, що виникла, проявити стриманість та спробувати ставити пріоритети світової економіки вище власних, що сприятиме покращенню ситуації у світовій економіці.

Наук. керівн. Пересунько О. В.

Література: 1. Мошенец Е. Что такое валютная война и как это происходит? [Электронный ресурс] / Е. Мошенец // Финмаркет. – 2010. – Режим доступа : http://dengi.ua/news/70501_Chto_takoe_valyutnaya_vojna_i_kak_eto_proishodit.html. 2. Валютная война без победного конца [Электронный ресурс] // Финмаркет. – 2010. – Режим доступа : <http://www.finmarket.ru/z/nws/hotnews.asp?id=1736955&hot=1751311>. 3. Мироненко В. Мир захлестнули валютные войны / В. Мироненко // Инвестгазета. – 2010. – № 40. – С. 36–38.

Мануйленко Н. В.

УДК 336.717

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ФАКТОРИНГУ ТА ФОРФЕЙТИНГУ

Анотація. Визначено сутність понять "факторинг" та "форфейтинг". Досліджено особливості цих фінансових послуг і зроблено їх порівняльний аналіз.

Аннотация. Даны определения понятиям "факторинг" и "форфейтинг". Исследованы особенности этих финансовых услуг и проведен их сравнительный анализ.

© Мануйленко Н. В., 2011

Annotation. The concepts "factoring" and "forfeiting" are defined. Characteristics of these financial services are considered and their comparative analysis is made.

Ключові слова: факторинг, форфейтинг, фінансова послуга, спеціалізовані компанії, банки, дебіторська заборгованість, кредитування, зовнішньоторговельна угода, фактор, форфейтер, вексель, рахунок-фактура, експорт.

На сьогоднішній день усе більш популярними видами фінансових послуг стають факторинг та форфейтинг. Ці послуги є дуже популярними на фінансовому ринку. Економічна криза, яка торкнулася всіх сфер економіки, не обійшла і вказані види фінансових послуг. Необхідно зазначити, що у період кризи деякі гравці фінансового ринку взагалі залишили ринок. Проте з розвитком економіки експерти прогнозують відновлення докризових об'ємів факторингових та форфейтингових послуг. У першу чергу, це зумовлено тим, що ринкові відносини не можливо уявити без використання сучасних інструментів розрахунково-платіжних взаємозв'язків. Таким чином, аналіз перспектив розвитку факторингу та форфейтингу сьогодні є дуже актуальним.

Метою даної статті є розгляд і порівняльний аналіз факторингу та форфейтингу.

Завданнями даної статті є: визначити сутність понять "факторинг" та "форфейтинг"; зробити порівняльний аналіз обраних фінансових послуг.

Дослідженням питань щодо факторингу та форфейтингу займалися як зарубіжні, так і вітчизняні вчені, серед яких: В. Смачило, І. Наумець, Гутко Л. М., Буценко І. М., Віднійчук-Вірван Л. А., Михайлів З. В. та ін.

Аналіз літературних джерел [1 – 6] дозволив виявити особливості кожної фінансової послуги та доцільність їх використання.

Дано визначення поняттям "факторинг" та "форфейтинг".

Факторинг є симбіозом фінансових, страхових та інформаційних послуг, спрямованих на підтримку зростання обсягів продажу підприємствами товарів, робіт, послуг. Іншими словами, викупуючи заборгованість дебіторів клієнта, фактор надає йому комплекс взаємопов'язаних послуг, зокрема: фінансування поставок з відстроченням платежу, покриття кредитних та процентних ризиків, ризик ліквідності, управління дебіторською заборгованістю, інформаційне обслуговування клієнта [1].

На відміну від розвинених країн в Україні найбільшими операторами даного ринку є не спеціалізовані компанії, а банки, а це понад понад 90 % ринку [2].

Недоліком факторингу для постачальника є вища вартість цієї операції порівняно зі звичайним кредитом. У розвинених країнах вартість факторингу становить у середньому близько 1,5 – 2 % від суми постачання. В Україні середньозважений відсоток для ринку сьогодні становить 50 – 60 % від зазначеної суми [3].

У 2006 р. Україна приєдналася до Конвенції УНІДРУА (Міжнародний інститут з уніфікації приватного права) про міжнародний факторинг, яка регулює питання застосування договорів факторингу і перевідступлення права грошової вимоги, що має полегшити ухвалення законів, які б чітко регулювали надання факторингових послуг [4].

Форфейтинг – одна із форм короткострокового і середньострокового кредитування зовнішньоторговельних угод, як правило, пов'язаних із постачанням машин і обладнання. Термін "а-форфе" запозичено з французької, й означає він надання певних прав у обмін на готівковий платіж (перевідступлення прав). Форфейтинг – це придбання банком платіжних зобов'язань, зазвичай поданих у формі векселів, без права зворотної вимоги до продавця [5].

Найбільший розвиток форфейтинг одержав у країнах, де відносно слабо розвинене державне кредитування експорту. Спочатку форфейтування здійснювалося комерційними банками, але в міру збільшення об'єму операцій "а-форфе" стали утворюватися спеціалізовані інститути.

Зазвичай форфейтуванню підлягають торгові тратти або прості векселі. До менш використовуваних форм належить акредитив і відстрочені платежі, що впливають із нього. Перевага простих і переказних векселів пояснюється їхнім використанням як інструментів торгового фінансування протягом тривалого часу і властивої їм операційної простоти [6].

Зробимо порівняльний аналіз обраних операцій (таблиця).

Таблиця

Порівняльна характеристика факторингу та форфейтингу

Порівняльні характеристики	Факторинг	Форфейтинг
1	2	3
Об'єкт операції	Рахунок-фактура	Вексель (простий або переказний)
Строки кредитування	Короткострокове кредитування (до 180 днів)	Середньострокове кредитування (від 180 днів до 10 років)
Сума кредитування	Обмежена можливостями фактор-фірми (до млрд дол.)	Не менше 500 тис. дол.
Розмір виплати	Фактор авансує обіговий капітал кредитора на 60 – 90 % від суми боргу, решта 10 – 40 % надходять на рахунок кредитора тільки після погашення дебітором своєї заборгованості за мінусом комісії та процентів	Сума виплачується повністю за мінусом дисконту (відсоток за векселем)

1	2	3
Ризики	Фактор або залишає за собою право регресу до кредитора або відмовляється від цього права, але і в цьому випадку при експорті товарів політичні та валютні ризики несе експортер	Форфейтер несе всі ризики несплати боргу, включаючи політичні та валютні ризики при експорті товарів
Обслуговування кредитора	Операція може бути доповнена елементами бухгалтерського, інформаційного, рекламного, збутового, юридичного, страхового та іншого обслуговування кредитора (клієнта)	Не передбачає будь-якого додаткового обслуговування
Можливість перепродажу	Не передбачається можливість перепродажу факторингової заборгованості	Передбачається можливість перепродажу форфейт-активу на вторинному ринку
Наявність поруки	Не вимагає поруки або гарантії	Необхідна порука або гарантія

Обидва методи кредитування унікальні та популярні в економіках різних країн.

Доцільність використання того чи іншого методу визначається метою, яку ставить перед собою кредитор (продавець, експортер):

- так, наприклад, факторингове обслуговування найбільш ефективно для малих та середніх підприємств, які традиційно зазнають фінансових труднощів через несвоєчасне погашення боргів дебіторами та обмеженість доступних для них джерел кредитування. Ураховуючи, що даний метод доповнюється ще елементами бухгалтерського, інформаційного, рекламного, збутового, юридичного, страхового та іншого обслуговування кредитора (клієнта), це дає можливість клієнтам зосередитися на виробництві та заощаджувати на витратах з оплати праці;

- у свою чергу, форфейтинг є найбільш ефективним для великих підприємств, які ставлять перед собою мету нагромадження грошових коштів для реалізації довгострокових проектів.

Таким чином, у статті наведено особливості факторингових та форфейтингових операцій. Проте однозначну відповідь на питання "Що краще: факторинг чи форфейтинг?" дати неможливо. Усе залежить від того, яку мету ставить перед собою кредитор.

Наук. керівн. Пересунько О. В.

Література: 1. Смачило В. Сутність та роль факторингу в сучасних умовах / В. Смачило, Є. Дубровська // Персонал. – 2007. – № 4. – С. 75–78. 2. Наумець І. Фактор боргу / І. Наумець // Галицькі контракти. – 2005. – № 49. – С. 34–35. 3. Гутко Л. М. Механізм здійснення факторингових операцій на страхування ризику невиконаних зобов'язань за договором факторингу / Л. М. Гутко // Економіка. Фінанси. Право. – 2006. – № 9. – С. 6–9. 4. Буценко І. М. Факторинг у міжнародній торгівлі / І. М. Буценко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2006. – № 5. – С. 53–55. 5. Віднійчук-Вірван Л. А. Міжнародні розрахунки і валютні операції: навчальний посібник / Л. А. Віднійчук-Вірван. – Львів : Магнолія, 2007. – 214 с. 6. Михайлів З. В. Міжнародні кредитно-розрахункові відносини та валютні операції : навчальний посібник / З. В. Михайлів, З. П. Гаталяк, Н. І. Горбаль ; Мін-во освіти і науки України, Нац. ун-т "Львівська політехніка". – Львів : Львівська політехніка, 2004. – 244 с.

Нагай М. Ю.

УДК 336.761

Студент Центру заочної ТА ДИСТАНЦІЙНОЇ ОСВІТИ ХНЕУ

ДІЯЛЬНІСТЬ ОРГАНІЗАТОРІВ ТОРГІВ НА РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

Анотація. Висвітлено основні проблеми функціонування організаторів торгів на фондовому ринку з огляду як на фінансовий, так і на законодавчий аспекти їх діяльності. Проаналізовано перспективи розвитку фондової біржі ПФТС та запропоновано шляхи вирішення існуючих проблем.

Аннотация. Освящены основные проблемы функционирования организаторов торгов на фондовом рынке с учетом как с финансовых, так и законодательных аспектов их деятельности. Проанализированы перспективы развития фондовой биржи ПФТС и выдвинуты предложения относительно путей решения существующих проблем.

Annotation. The main activity problems of stock exchanges from two sides: financial and legislative, are studied. The analysis of development perspectives of PFTS brokers' board is given and solutions of existing problems are proposed.

Ключові слова: організатори торгів, ринок цінних паперів, лістинг цінних паперів.

Функціонування фондового ринку є ключовим питанням розвитку економіки країни. Він відіграє суттєву роль у перерозподілі капіталу між галузями, виконує завдання кредитного механізму, акумулює тимчасово вільні кошти та розподіляє їх за потребами. Фондовий ринок є центральною ланкою як корпоративних, так і державних фінансів, а ступінь його розвиненості визначає рівень розвитку всієї економіки країни. Саме тому питання організації торгів на фондовому ринку постають досить гостро, особливо за умов економічної кризи. Сьогодні фондовий ринок України має ряд суттєвих інфраструктурних проблем, пов'язаних з недосконалістю законодавчої бази, незлагодженістю роботи депозитарної системи, функціонуванням організаторів торгів, а також залученням коштів приватних інвесторів.

Для успішного впровадження заходів щодо активізації інвесторів на фондовому ринку автором, перш за все, пропонується змінити принциповий підхід до цінних паперів в Україні. Основною проблемою сучасного фондового ринку є те, що цінні папери майже не сприймаються інвесторами як інструмент отримання доходів, а лише тільки як інструмент володіння емітентом або здійснення впливу на нього. Показником розвиненості фондового ринку є ступінь концентрації торгів на організованому ринку.

Проблемами функціонування організованого ринку цінних паперів в Україні займається ряд вчених-економістів, серед яких варто виділити роботи І. Зарі, О. Корнійчука, О. Мозкового, Ю. Холодної, В. Шапрана та інших, але деякі проблеми залишаються невирішеними.

Метою наведеного дослідження є аналіз перспектив розвитку організованого ринку України, виділення та вирішення ключових проблем його функціонування.

Згідно зі ст. 20 Закону України "Про цінні папери та фондовий ринок" № 3480-XV від 23.03.2006 р. "діяльність з організації торгівлі на фондовому ринку – діяльність професійного учасника фондового ринку (організатора торгівлі) зі створення організаційних, технологічних, інформаційних, правових та інших умов для збирання й поширення інформації стосовно попиту і пропозицій, проведення регулярних торгів фінансовими інструментами за встановленими правилами, централізованого укладення і виконання договорів щодо фінансових інструментів, у тому числі здійснення клірингу та розрахунків за ними, та розв'язання спорів між членами організатора торгівлі.

Організаторами торгів є фондові біржі, що відповідають вимогам цього Закону" [1].

Тобто, згідно з цією статтею Закону, організатором торгів на фондовому ринку може бути лише встановленому порядку отримала статус фондової біржі.

Тепер автор вважає доцільним звернути увагу на абзац 5 п. 1 Положення про організаційно оформлені позабіржові торговельно-інформаційні системи, затверджене Наказом ДКЦПФР № 328 від 23.12.1996 р., зі змінами згідно з Рішенням ДКЦПФР № 11 від 10.06.1997 р., а саме на надання визначення торговельно-інформаційної системи (ТІС): "торговельно-інформаційна система – юридична особа, яка здійснює діяльність з організації торгівлі на позабіржовому ринку та володіє або управляє ЕТІМ або іншою системою засобів, що надає можливість обміну пропозиціями купівлі та продажу цінних паперів. ТІС може використовувати ЕТІМ, не зареєстровану як суб'єкт підприємницької діяльності." [2]. Згідно з цим пунктом ТІС також є організатором торгівлі, але на позабіржовому ринку. Ця норма жорстко суперечить ЗУ "Про цінні папери та фондовий ринок", а отже є нелегітимною. Також згідно з п. 5 та п. 6 цього положення основними завданнями ТІС є:

- розроблення та запровадження єдиних правил здійснення операцій купівлі-продажу цінних паперів і вимог до учасників ТІС та осіб, уповноважених учасниками ТІС на укладення угод;
- розроблення й запровадження механізму вирішення спірних питань між учасниками та учасниками і клієнтами;

- розроблення та здійснення заходів щодо захисту клієнтів і учасників ТІС від зловживань та правопорушень під час здійснення угод з цінними паперами;

- контроль за дотриманням учасниками ТІС вимог законодавства та встановлених ТІС правил і вимог.

ТІС здійснює:

- облік учасників ТІС;

- облік укладених угод з купівлі-продажу цінних паперів та контроль за їх виконанням;

- обмін інформацією з депозитарними та розрахунково-кліринговими установами щодо укладених угод;

- зберігання інформації щодо укладених угод протягом п'ятирічного терміну;

- надання інформаційних послуг у сфері організації торгівлі цінними паперами [2].

Такі визначення свідчать про надання ТІС статусу організатора торгівлі, але виникає питання правомірності вважати всі створені ТІС в Україні організаторами торгівлі на ринку цінних паперів та необхідності внесення ВР України поправки в ЗУ "Про цінні папери та фондовий ринок", що є, на думку автора, більш доцільним та ефективним, аніж змінювати Положення про ТІС.

Розглядаючи проблеми організованого ринку, більш детально варто зупинитись на проблемах та перспективах розвитку фондової біржі "ПФТС" як безумовного лідера серед інших організаторів. Автором пропонується виділити основні проблеми, які, на його думку, не сприяють розвитку:

- недоробки у правилах фондової біржі;

- невелика концентрація торгів на ринку "заявок";

- неможливість здійснення Інтернет-трейдингу приватними інвесторами;

- відсутність чіткої процедури IPO на біржі.



24 липня 2007 року, відповідно до Положення ДКЦПФР "Про функціонування фондових бірж" № 1542 від 19.12.2006 р., були затверджені нові Правила фондової біржі "ПФТС". Правила цілком відповідають Положенню та не суперечать іншим законодавчим актам, але мають ряд суттєвих недоліків [3; 4].

Так, наприклад, у пп. 5.23 розділу 5 "Допуск, лістинг та делістинг цінних паперів та інших фінансових інструментів" "підставами для розгляду питання про делістинг цінного паперу (фінансового інструменту) можуть бути: ...5.23.10. Незначне співвідношення щоденного обсягу операцій щодо даного цінного паперу (фінансових інструментів) до загальної кількості цих цінних паперів, яка перебуває в обігу, та до кількості котирувань за рік" [4]. Варто зауважити, що в даному розділі не визначено поняття "незначне", його розміри та чіткі межі, тому, на думку автора, варто таку межу встановити. Такі межі встановлені в Положенні про функціонування фондових бірж, на основі яких і розробляються правила організаторів торгів, але відсутність конкретизації даних у самих правилах створює можливість маніпулювання ринком та умовами нерівних можливостей до учасників ринку.

Таким чином, основними проблемами функціонування організаторів торгів є невелика концентрація торгів на ринку "заявок" і недоліки системи електронного документообігу. Автор вважає, що це пов'язано з тим, що на біржі поки що великий відсоток "технічних угод", тобто угод не ринкових, а заздалегідь обумовлених, ринок "заявок" виключає таку можливість, а також є більш гарантованим для інвесторів. Варто також зауважити, що у розвинених країнах, історія існування фондового ринку яких нараховує не один десяток років, поняття "ринок котирувань" майже ніде не зустрічається.

Ще однією функціональною проблемою фондової біржі є відсутність досконалої системи електронного документообігу, що призводить до необхідності учасників здійснювати оформлення угод у паперовій формі. Першим, принципово новим для України підходом електронного документообігу з використанням електронного цифрового підпису та криптографічного захисту інформації скористалась фондова біржа "Перспектива", яка інтенсивно здійснює концентрацію торгів на своєму майданчику [5] та, на думку автора, в майбутньому може скласти значну конкуренцію ПФТС.

Наук. керівн. Холодна Ю. Є.

Література: 1. Закон України "Про цінні папери та фондовий ринок" від 23.02.2006 р. № 3480-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>. 2. Положення ДКЦПФР "Про розрахунково-клірингову діяльність за договорами щодо цінних паперів" від 17.10.2006 р. № 1001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>. 3. Положення ДКЦПФР "Про функціонування фондових бірж" від 19.12.2006 р. № 1542 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>. 4. Правила фондової біржі ПФТС зі змінами від 30.07.2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.pfts.com/uk/documents/. 5. Корнійчук О. Організаційно-економічні відносини конкурентоспроможного фондового ринку / О. Корнійчук // Ринок цінних паперів. – 2008. – № 7. – С. 18–24.

Надсіна О. М.

УДК 658.77

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ДЕЯКІ КРИТЕРІЇ ВИБОРУ БАЗИСНИХ УМОВ ПОСТАВКИ ДЛЯ РІЗНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Розглянуто поняття INCOTERMS, загальні особливості та критерії вибору правил INCOTERMS.

Аннотация. Рассмотрены понятие INCOTERMS, общие особенности и критерии выбора правил INCOTERMS.

Annotation. The notion INCOTERMS, total peculiarities and criteria of INCOTERMS' rules choice are considered.

Ключові слова: INCOTERMS, особливості INCOTERMS, критерії вибору правил INCOTERMS.

Експортно-імпорتنі операції є одними з найбільш прибуткових для вітчизняного виробника та дозволяють їм виходити на якісно новий рівень функціонування. Одночасно вони пов'язані з високим рівнем ризику. Одним зі способів зниження ризику та витрат на експортно-імпорتنі операції є грамотний вибір базисних умов поставки INCOTERMS.

У вітчизняній практиці не приділяється достатньої уваги особливостям вибору умов поставки. Вчені зосереджують свою увагу на трактуванні правил та поширенні їх використання. Тому питання про практичне застосування INCOTERMS у зовнішньоторгівельних контрактах є дуже актуальним.

1. © Надсіна О. М., 2011

INCOTERMS – це міжнародні уніфіковані правила, що мають на меті уніфікувати комерційні умови, які найбільше використовуються в міжнародній торгівлі [1]. Відповідно до них розподіляються витрати та ризики, пов'язані із транспортуванням товарів.

Під час виконання експортно-імпоротної угоди такий розподіл має істотне значення, адже він регулює також розподіл додаткових та обов'язкових витрат. Тому для вітчизняних підприємств, які беруть участь у міжнародних торговельних операціях, необхідно дотримання деяких загальних рекомендацій щодо використання INCOTERMS у практичній діяльності, які дозволяють максимально захистити свої активи від ризиків діяльності.

Необхідно брати до уваги декілька загальних особливостей:

наявність декількох варіантів тлумачення правила у деяких країнах (наприклад, FOB має шість варіантів у Сполучених Штатах Америки);

специфічність використання деяких інкотермсів для різних видів транспорту (FOB використовується лише для водного транспорту);

зовнішньоторгівельний контракт може корегувати умови обраного інкотермсу відповідно до домовленостей;

інкотермс регулює не перехід прав власності, а тільки розподіл ризиків та транспортних витрат між покупцем та продавцем [2].

Ґрунтуючись на зазначеному, можемо сформулювати такі критерії вибору правила INCOTERMS.

По-перше, для підприємств, які тільки виходять на рівень експортних операцій, рекомендується звертатися до правил EXW, FOB або FCA, які спрощують логістичні операції.

По-друге, для підприємств, які мають досвід в експортній діяльності, більш вигідно використовувати правила, що починаються з С. Вони дозволяють контролювати транспорт і, як наслідок, строки та умови постачань. До того ж вони не містять у собі витрат на території країни призначення, що дає можливість уникнути ризиків, пов'язаних з митницею іноземної держави. І, що важливо, за умов використання інкотермсу, що починаються на С, продавець може запропонувати покупцеві ціну, конкурентоспроможну навіть порівняно з пропозиціями на внутрішньому ринку.

По-третє, для експортерів, що схиляються до акредитивної форми розрахунку, рекомендованим є інкотермс EXW, який перекладає всю повноту відповідальності за транспорт та супровідні документи на покупця.

По-четверте, для імпортерів вигідним є інкотермс DDP, який покладає максимальну кількість зобов'язань на продавця, як за умов післяплати, так і у випадку авансового платежу. Однак іноземні експортери здебільшого не згодні використовувати такі базові умови постачань, працюючи з українськими підприємствами, через нестабільність політичного та економічного клімату нашої держави, що не дає продавцю впевненості в тому, що він може виконати всі формальні зобов'язання вчасно.

З вивчення усіх базових умов постачань та загальносвітового досвіду їх використання можна вивести загальну пораду експортерам залишати транспорт під своїм контролем, що дає більшу свободу дій щодо управління витратами та строками постачань.

Таким чином, використання тих чи інших правил INCOTERMS залежить від багатьох умов, зокрема, від тривалості співробітництва двох підприємств та їх країн, від умов ринку, від обсягів операції та товару, тому наведені загальні критерії вибору базових умов постачань є тільки загальними рекомендаціями для підприємств, які не мають зовсім або мають недостатньо великий досвід у галузі експортно-імпортних відносин.

Наук. керівн. Пересунько О. В.

Література: 1. Борисенко К. В. Инкотермс – проблемы / К. В. Борисенко // Бизнес. – 2000. – № 5. – С. 5. 2. Базисні умови поставки : загальний коментар [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eur-export.com>. 3. Правила ИНКОТЕРМС : комментарии и аналитические материалы. – К. : Юстиниан, 2010. 4. ИНКОТЕРМС. Офіційні правила тлумачення торговельних термінів Міжнародної торгової палати (редакція 2010 року) // УК. – 2010. – № 63.

УДК 336.717

Новікова О. В.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ПРОБЛЕМИ СКОРИНГОВОЇ ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКА В УКРАЇНІ

Анотація. Розглянуто основні види та особливості використання скорингу при оцінці кредитоспроможності позичальника в Україні, його перспективи та недоліки. Запропоновано підвищення ефективності розробки й застосування скорингових систем за допомогою створення спеціалізованих скорингових агентств.

Аннотация. Рассмотрены основные виды и особенности использования скоринга при оценке кредитоспособности заемщика в Украине, его перспективы и недостатки. Предложено повышение эффективности разработки и использование скоринговых систем посредством создания специализированных скоринговых агентств.

© Новікова О. В., 2011

Annotation. The main types and characteristics of scoring in assessing the creditworthiness of the borrower in Ukraine are studied. Perspectives and drawbacks of using scoring are suggested. An efficiency of developing and using scoring systems using a specialized scoring agencies is proposed.

Ключові слова: скоринг, кредитоспроможність, скорингові моделі, скорингові агентства.

Кредитування завжди було й залишається однією з важливіших сфер в економіці. Воно є основою розвитку малого та середнього підприємництва, прискорює процес залучення коштів і, таким чином, сприяє безперервному виробництву на підприємствах та розширеному відтворенню капіталу незалежно від сезонності та інших дестабілізуючих факторів, сприяє підвищенню якості життя населення в цілому.

Здійснення кредитування нерозривно пов'язане з різними ризиками: знецінення грошей, різка зміна валютних курсів, знецінення об'єктів застави, банкрутство поручителів тощо, але найбільше уваги менеджментом банку приділяється ризику, що відображає можливість неповернення суми кредиту і відсотків за ним, оскільки ймовірність виконання позичальником своїх обов'язків за кредитним договором повністю та у строк досить важко спрогнозувати. Проте банківські установи для зменшення зазначеного ризику здійснюють оцінку фінансового стану позичальника. Одним зі шляхів оцінки кредитоспроможності позичальника є використання скорингових оцінок.

Актуальність статті пояснюється стрімким розвитком кредитування в Україні. Збільшення обсягів кредитування потребує жорсткості системи оцінювання кредитоспроможності та передбачення всіх можливих ризиків для запобігання можливості дефолту.

Метою статті є обґрунтування необхідності розширення використання системи скорингової оцінки кредитоспроможності та створення спеціальних скорингових агентств.

За даними Національного банку України [1] на 01.01.2011 р. в Україні зареєстровано 195 банків, з них мали ліцензію на здійснення операцій 175 банки, кредитні операції складають 69,3% активів банків. В умовах збільшення обсягів кредитування для того, щоб залишатись конкурентоспроможними, банки вимушені розробляти нові та нові кредитні продукти й удосконалювати систему оцінки кредитоспроможності. У період з 2005 по 2010 рік відбулось значне збільшення обсягів наданих кредитів, але разом з тим збільшилась і кількість прострочених (рис. 1).

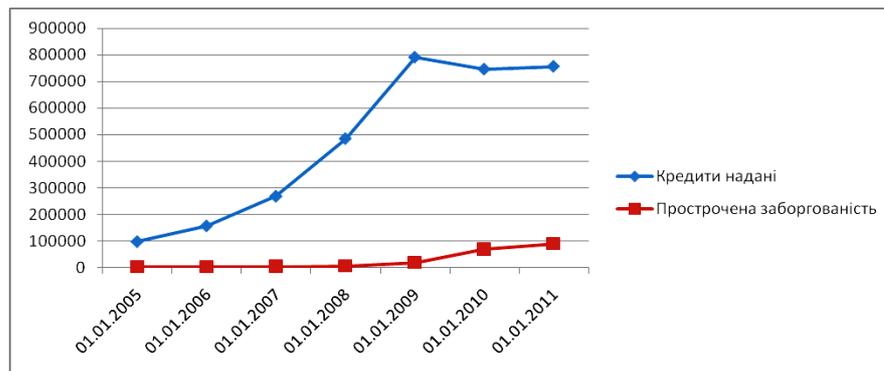


Рис. 1. Динаміка обсягів кредитування в Україні 2005 – 2011 рр.

На перший погляд рівень простроченої заборгованості знизився порівняно зі швидким зростанням обсягу наданих кредитів. Так, до 2008 року рівень простроченої заборгованості знижувався, але починаючи з 2009 року почав різко збільшуватись і на 01.01.2011 р. склав 11,92 % від загальної суми наданих кредитів (рис. 2).

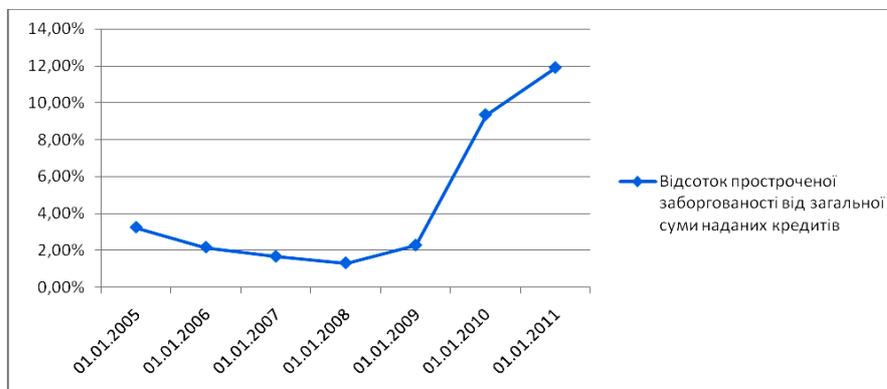


Рис. 2. Динаміка рівня простроченої заборгованості за наданими кредитами в Україні 2005 – 2011 рр.

Скорингові системи є дуже зручним інструментом оцінки кредитоспроможності. Використання скорингу сприяє підвищенню швидкості прийняття рішень щодо видачі кредитів, що є дуже важливим в умовах сервізації економіки. Окрім того, скоринг враховує не тільки фінансові показники діяльності позичальника, але і якісні показники кредитоспроможності, наприклад, рівень

ділової діяльності, репутацію для юридичних осіб чи стаж роботи, сімейний стан для фізичних осіб. Якісні показники кредитоспроможності відіграють не менш важливу роль у визначенні вірогідності повернення кредиту, ніж кількісні.

Існує три види кредитного скорингу – це апікаційний, поведінковий та колекторський. Апікаційний використовується на початку кредитних відносин, коли позичальник отримує кредит. Поведінковий є частиною кредитного моніторингу. Колекторський застосовують у разі невиконання позичальником своїх зобов'язань. Але українські банки найчастіше використовують лише апікаційний скоринг, здебільшого це пояснюється нерозвиненістю системи скорингу в Україні та високими цінами на послуги розробників скорингових моделей. Як визначають фахівці [2], у типовій скоринговій моделі від 13 до 25 параметрів: 13 – для споживчого кредитування і 25 – для автокредитування чи іпотеки [2]. Звичайно для повної та ефективної оцінки кредитоспроможності позичальника 25 параметрів є замало, тобто це говорить про те, що відібрані показники повинні бути найвагомішими при обчисленні кредитоспроможності кожного окремого позичальника.

Зазвичай для створення початкової скорингової моделі необхідно не менш як 1000 записів про "погані" кредити, але, якщо такої бази даних не існує, компанія може запропонувати модель, що базується на усереднених показниках платоспроможності.

Незважаючи на значні перспективи використання та зручність, скорингові системи оцінки кредитоспроможності мають і недоліки. Г. Андреева виділяє дві основні проблеми, що пов'язані з використанням скорингу [3]. Перша стосується того, що для розробки моделі використовуються лише дані про клієнтів, яким надали кредит. Невідомо, як поведе себе клієнт, якому у кредиті 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.

Складання ефективної скорингової моделі є дуже складним та багатоетапним процесом, оскільки передбачає використання великої кількості не тільки кількісних, але й якісних показників. Звичайно, розробки нових скорингових моделей, що відповідатимуть певним умовам діяльності конкретного банку, коштують дорого, тому банки купують уже готові моделі або певне програмне забезпечення за кордоном, тому що вітчизняні розробки не досить досконалі. З іншого боку, саме вітчизняні розробки можуть ефективно відобразити особливості українських позичальників, адже якісні показники кредитоспроможності позичальника мають не менш важливе значення, ніж кількісні.

Для підвищення ефективності використання скорингу необхідним є створення спеціалізованих скорингових агентств, що будуть співпрацювати як з банками, так і з агентствами кредитних історій. Позитивний досвід створення подібних агентств уже існує в Росії [4]. В Україні в певній мірі ці функції виконують бюро кредитних історій. Скорингові моделі також можуть розробляти банками самостійно на основі внутрішньої інформації за допомогою спеціально створених відділів, але дозволити собі це можуть лише великі розвинені банки. Створення скорингових агентств сприятиме розгортанню вітчизняних розробок у сфері систем скорингу, що дозволить створити скорингові моделі, більш прийнятні для вітчизняних банків, а також зробити використання скорингових технологій більш дешевими.

Наук. керівн. Пересунько О. В.

Література: 1. Не фінансові показники депозитних корпорацій. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>. 2. Скоринг в Украинских банках / Украинский банковский портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://banker.ua>. 3. Андреева Г. Практичні аспекти застосування скорингу для оцінки кредитного ризику / Г. Андреева // Фінансовий ринок України. – 2006. – №4 (30). – С. 7–10. 4. Скоринговое агентство – Fair Isaac Corporation сегодня подпишет договор о сотрудничестве с Национальным бюро кредитных историй / Агентство экономической информации Прайм-Тасс. – 2008. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.prime-tass.ru>.

УДК 339.187.6

Сазонова К. С.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ЛІЗИНГУ ЯК ЗАСОБУ ФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Анотація. Розглянуто особливості, недоліки та переваги, сильні та слабкі сторони лізингу, складено порівняльну характеристику лізингу та банківського кредитування.

Аннотация. Рассмотрены особенности, недостатки и преимущества, сильные и слабые стороны лизинга, составлена сравнительная характеристика лизинга и банковского кредитования.

© Сазонова К. С., 2011



Annotation. Features, failings and advantages, strong and weak sides of leasing are considered, comparative description of leasing and bank crediting is made.

Ключові слова: лізинг, ефект лізингу, кредитна позика, банківський кредит.

Лізинг як особлива форма господарювання здійснює комплексний вплив на основні складові елементи виробничого процесу: на засоби праці і на живу працю людини, на ступінь використання техніки та робочої сили [1].

У зв'язку із фінансовою кризою підприємства мають проблеми фінансування власної діяльності. Вирішити цю проблему можна декількома способами, одним з яких є лізинг.

Проблема розробки лізингу досліджувалася багатьма економістами, як вітчизняними, так і зарубіжними, зокрема: Даниловою Л. І. [1], Калиткою Г. Б. [2], Черевко Г. В. [3].

Аналіз їх праць показав, що без відповіді залишаються декілька важливих питань, зокрема: складність організації; вартість лізингу більше позики.

Пошук відповіді на ці питання і становить мету статті.

До загальноекономічних переваг лізингу відносять: оперативне використання досягнень науково-технічного прогресу, збільшення масштабів діяльності, зниження питомих витрат та інтенсифікації всього виробничого процесу.

Перша – мультиплікативність, друга – емерджентність, третя – ефект, що отримується, проявляється не лише у процесі виробництва, але й у соціальній сфері життя і діяльності людей [2].

Проаналізувавши літературні джерела [1; 2], можна сказати, що всі перераховані особливості розкривають ефект лізингу як своєрідного економічного мультиплікатора, який надає імпульс розвитку всіх ланок підприємницької діяльності. Якщо перша особливість відображає динаміку ефекту лізингу, механізм його реалізації (шляхом помноження), а друга розкриває економічну сутність ефекту як виявлення нових емерджентних якостей лізингової форми підприємництва, то третя показує його соціальну спрямованість і тісний зв'язок із задоволенням особистих, колективних та суспільних інтересів. При цьому лізингову діяльність можна вважати ефективною: з точки зору особистих інтересів – якщо вона покращує можливості задоволення матеріальних і духовних потреб підприємців; з позиції колективних інтересів організації – якщо забезпечує умови для розширеного відтворення; з точки зору суспільства – якщо ринок насичується необхідними товарами і від збільшення масштабів виробництва товарів зростають надходження до бюджету.

Аналізуючи сильні і слабкі сторони лізингу, можна зазначити, що він як форма інвестицій дає можливість підприємцям швидше оновлювати матеріально-технічну базу, користуватися новою технікою та передовою технологією, випробовувати нову техніку, покривати сезонні потреби у спеціальних технічних засобах на час фактичної їх експлуатації, що потребує обов'язкового порядку негайного початку платежів за таку форму кредиту. При цьому лізингове майно не зараховується на баланс лізингоодержувача, тобто не збільшує його активів і, відповідно, податків. Воно також не включається у кредиторську заборгованість, тобто його можна вважати позабалансовим фінансуванням.

Порядок здійснення платежів за лізингом гнучкіший, ніж за кредитною угодою. У ряді випадків може мати місце укладання лізингових угод без необхідності застави. Лізинг підвищує ліквідність підприємства і здатність підприємства сплатити майбутні борги. Крім того, при лізингуванні можна розраховувати на додаткові послуги інформаційного, юридичного, сервісного характеру з боку лізингодавця [2].

У таблиці наведено порівняння лізингу та банківського кредитування.

Таблиця

Порівняльна характеристика лізингу та банківського кредитування

Чинник порівняння	Банківський кредит	Лізинг
Наявність обмежень щодо обсягів фінансування	Обмежена лімітом, встановленим банком на одного позичальника	Сума інвестованих кредиторами коштів не може становити більше 75 % вартості майна, що надається в лізинг
Необхідність застави й інших гарантій	Необхідна застава і (або) гарантія повернення кредиту та відсотків за його використання	Розмір гарантій зменшується на вартість об'єкта лізингу, який виступає гарантією. Застава не обов'язкова
Суб'єкти позики	Банки, позичальник	Банки, позичальник, продавець об'єкта – посередник, страхові компанії
Необхідність контролю за використанням позики	Необхідний контроль за цільовим використанням коштів	Гарантований контроль за цільовим використанням коштів, оскільки в лізинг передається конкретне майно, визначене угодою

Слід зазначити, що МВФ не зараховує суми лізингових угод у масштабах держави до суми національної заборгованості, що підвищує шанси на виживання багатьох країн та їх підприємств [3].

Незважаючи на цілу низку переваг, лізинг як засіб фінансування має недоліки: необхідність більшої, ніж при купівлі за рахунок позики, кількості учасників угоди; складніша організація й триваліша підготовка до укладання лізингової угоди; вищі адміністративні витрати [2].

Узагальнюючи проведену роботу, можна сказати, що лізингова угода дорожча, ніж позика, оскільки у вартість лізингу закладається в обов'язковому порядку сума амортизації. Лізинг може бути дешевшим від кредитної позики тільки за умови наявності певних пільг, що, до речі, практикується в багатьох розвинутих країнах для стимулювання його розвитку.

Наук. керівн. Пересунько О. В.

Література: 1. Данилова Л. І. Лізинг як фактор інвестиційного розвитку / Л. І. Данилова // Фінанси України. – 2008. – № 11. – С. 41. 2. Калитка Г. Б. Лізинг: реалії, проблеми, перспективи / Г. Б. Калитка // Фінанси України. – 2009. – № 2. – С. 43. 3. Черевко Г. В. Лізинг: реалії, проблеми, перспективи / Г. В. Черевко, Г. Б. Калитка // Фінанси України. – 2009. – № 2. – С. 25.

УДК 658.115

Самусевич Я. В.

Студент 4 курсу
обліково-фінансового факультету
Української академії банківської справи НБУ (м. Суми)

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Анотація. Розглянуто особливості формування фінансових ресурсів суб'єктів господарювання державного сектору економіки.

Аннотация. Рассмотрены особенности формирования финансовых ресурсов субъектов хозяйствования государственного сектора экономики.

Annotation. The features of financial resources of the state sector of the economy are discussed.

Ключові слова: фінанси підприємства, джерела фінансування, державні фінанси.

Фінансові ресурси суб'єктів господарювання державного сектору економіки використовуються з метою фінансування оборотних і необоротних активів, формування резервного капіталу, фондів цільового призначення, виконання фінансових зобов'язань та ін. Первинне формування фінансових ресурсів суб'єктів господарювання державного сектору економіки пов'язане зі створенням статутного капіталу, в подальшому їх обсяги нарощуються за рахунок здійснення господарської діяльності або бюджетного фінансування. Дослідження джерел формування фінансових ресурсів суб'єктів державного сектору економіки показує, що вони представлені переважно власними та залученими коштами.

Ураховуючи те, що принцип самофінансування є базовим у забезпеченні фінансовими ресурсами діяльності суб'єктів господарювання, основним джерелом розширеного відтворення у їх діяльності є отримання прибутку. Специфічною рисою формування власних фінансових ресурсів суб'єктів державного сектору економіки є те, що в основному вони належать державі і надходять у результаті перерозподілу коштів бюджету.

Водночас суб'єкти господарювання державного сектору можуть залучати фінансові ресурси через механізм їх мобілізації на фінансовому ринку, а також у вигляді державних дотацій, субсидій та державних інвестицій.

В умовах недостатності власних та залучених ресурсів для повного фінансування інвестиційних потреб і поповнення оборотних активів суб'єкти державного сектору економіки можуть використовувати позикові кошти у вигляді кредитів, наприклад, банківського, державного, комерційного, лізингового кредитування, коштів від емісії облігацій та векселів.

Особливості складу джерел формування фінансових ресурсів суб'єктів державного сектору економіки залежно від організаційно-правової форми господарювання подано в таблиці.

© Самусевич Я. В., 2011

Джерела формування фінансових ресурсів суб'єктів державного сектору економіки

Організаційно-правова форма	Метод фінансування	Джерела формування фінансових ресурсів		
		власні	залучені	позикові
Державні (бюджетні) установи	Кошторисне (бюджетне) фінансування	Надходження коштів від надання платних послуг або виконання робіт. Дохід від реалізації продукції власного виробництва, реалізації та оренди основних засобів	Надходження із загального та спеціального фондів бюджетів. Бюджетні субсидії. Державні дотації. Бюджетні інвестиції. Добровільні внески	
Державні унітарні (комерційні) підприємства		Внески засновників до статутного капіталу. Прибуток. Амортизаційні відрахування	Бюджетні асигнування. Бюджетні субсидії. Державні дотації. Бюджетні інвестиції	Емісія боргових цінних паперів. Кредити, в тому числі під гарантію уряду
Державні корпоративні товариства	Комерційний розрахунок	Внески засновників до статутного капіталу. Прибуток. Амортизаційні відрахування	Бюджетні субсидії. Державні дотації. Бюджетні інвестиції. Фінансові ресурси, які надійшли від галузевих структур, концернів, холдингів. Емісія акцій	Емісія боргових цінних паперів. Кредити

Як видно з таблиці, функціонування фінансів державного сектору економіки може бути організовано двома методами – через комерційний розрахунок або кошторисне (бюджетне) фінансування. При цьому основна відмінність в організації фінансів суб'єктів державного сектору економіки різних організаційно-правових форм полягає в джерелах формування та напрямках використання фінансових ресурсів.

Слід зазначити, що бюджетні установи, а саме: органи державної влади та установи, заклади соціального забезпечення, заклади освіти, наукові заклади, військові організації, органи юстиції, установи кримінально-виконавчої системи, Національний банк України, працюють за методом кошторисного фінансування. Крім того, діяльність зазначених суб'єктів є неприбутковою, оскільки спрямована на задоволення визначених потреб суспільства. Фінансові ресурси вищеперелічених організацій сформовані виключно за рахунок державних коштів та державного майна, а їхня діяльність спрямована на виконання державою соціально-економічних функцій.

Державні унітарні підприємства та державні корпоративні товариства здійснюють комерційну діяльність і працюють на засадах комерційного розрахунку, який передбачає отримання прибутку, відшкодування всіх витрат на поточну діяльність та забезпечення розширеного відтворення. Особливістю їх діяльності є використання державного майна на умовах оперативного управління або господарського відання, що передбачає підзвітність відповідним органам державної влади, можливість отримання бюджетних коштів для виконання державних замовлень та реалізації державних програм, а також наявність деяких обмежень щодо вибору джерел формування власних і позикових фінансових ресурсів, напрямів інвестування коштів, формування асортименту продукції, напрямів розподілу та використання прибутку.

Отже, створення та функціонування фінансів державного сектору економіки має спільні риси з фінансами суб'єктів господарювання недержавної форми власності у сферах фінансових відносин, у формуванні фінансових ресурсів та організації фінансів. Але в той же час їм притаманні і свої особливості, які полягають, у першу чергу, в тому, що засновником даних суб'єктів господарювання є держава; результати виконання притаманних даному сегменту функцій впливають на функціонування суб'єктів економічної системи; їх фінансові ресурси формуються в основному за рахунок державних (бюджетних) коштів; діяльність першочергово направлена на забезпечення належного рівня національної безпеки, виконання державою соціально-економічних функцій та ведення розширеного відтворення, направлено на виконання державних замовлень і контрактів.

Наук. керівн. Дехтяр Н. А.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ

Анотація. Розглянуто основні проблеми розвитку міжнародних розрахунків, що існують на сьогоднішній день, та визначено можливі шляхи їх вирішення.

Аннотация. Рассмотрены основные проблемы развития международных расчетов, существующие на сегодняшний день, и определены возможные пути их решения.

Annotation. The main problems of international payments that exist today are studied and possible ways of solving them are identified.

Ключові слова: міжнародні розрахунки, зовнішньоекономічна діяльність, міжнародна платіжна система, міжнародні правила.

Проблема міжнародних розрахунків дуже актуальна у світі в цілому, і в Україні зокрема, тому що спрямована на створення реальних ринкових умов господарювання, адже вони охоплюють зовнішньоекономічну діяльність, яка є невід'ємною частиною розвитку інтеграційних процесів держави [1]. В Україні міжнародні розрахунки протягом тривалого часу практично не були предметом наукових досліджень. Поштовхом до початку цієї роботи стали запровадження нових технологій, інструментів у міжнародні розрахунки, а також наслідки фінансової кризи. В останні роки в Україні дослідження міжнародних економічних відносин проводяться в якісно новому аспекті, який спрямований на пошуки шляхів, засобів, механізмів гармонійного розвитку держави у процесі розбудови національної економічної системи з урахуванням тенденцій глобалізації.

Дослідженню проблем розвитку платіжних систем та міжнародних міжбанківських розрахунків присвячені роботи Мазуренка В. І., Мороза А. М., Олексієнка О. М., Савлука М. І., Сікори В. Д., Філіпенка А. С., Циганкової Т. М., Шарової Т. А. та ін. Серед зарубіжних вчених, які зробили значний внесок у розвиток теорії та практики міжнародних розрахунків, платіжних систем та впровадження нових платіжних інструментів, слід відзначити наукові роботи Ліндєрта П. Х., Носкової Н. Я., Рибалкіна В. Е., Рум'янцева Н. С., Френклін Р. Рут, Ширінської Е. Б. та ін. Разом з тим складність та суперечливість процесів, що відбуваються у цій сфері, потребують подальшого їх теоретичного обґрунтування.

Світова практика сформувала такі форми та способи міжнародних розрахунків, як інкасо, акредитив, банківський переказ, авансові розрахунки, розрахунки за відкритим рахунком, розрахунки у вигляді векселів і чеків, з'явилися кредитні картки [2]. Серед проблем розвитку міжнародних розрахунків слід виділити такі:

1. Неузгодженість міжнародних платіжних систем.

2. Недовиконання своїх функцій банківськими установами та Центральною розрахунковою палатою НБУ.

3. Зростання впливу валютних, інформаційних та інших видів ризику [3 – 5].

З погляду міжнародних стандартів українські банки відносяться до дрібних та середніх. Ступінь їх впливу на обсяги та механізм міжнародних розрахунків незначний. Порядок ліцензування операцій Національним банком згідно з поточними і резервними вимогами до власного капіталу спричиняє обмеження валютних операцій як на внутрішньому валютному ринку, так і на міжнародному. Це може спричинити закриття банків та хвилю злиттів і поглинань, адже міжнародні розрахунки й валютні операції приносять банкам чималі прибутки. У даний час у своїй переважній більшості ті українські банки, які орієнтуються на зовнішньоекономічну діяльність, в основному займаються акумуляцією дешевих ресурсів українських експортерів та їх розміщенням у малоризиковані іноземні активи (депозити, держпапери тощо). Ці активи хоча і приносять стабільний дохід, але незначні. Це означає, що банківські установи та Центральна розрахункова палата НБУ не повністю виконують свої основні функції як фінансових посередників та контролерів. Причинами цього часто називають неплатежі, взаємозаборгованість, високі тарифи на міжнародні розрахунки, високий рівень процентних ставок та низьку якість позичальників, спричинені жорсткою грошовою політикою [4].

Особливе питання – співвідношення національних і міжнародних правил розрахунків – викликає необхідність переходу до єдиних міжнародних правил [5].

Таким чином, варто зробити висновок про те, що:

1. Необхідно вдосконалювати валютне законодавство України.

2. Політика України в області зовнішньоекономічної діяльності повинна бути більш лояльною, щоб залучати закордонних партнерів і інвесторів, підвищуючи тим самим соціальний рівень. Крім того, потрібно активніше працювати і з тими іноземними банками, які вже працюють в Україні.



Цим банкам важливо, використовуючи сприятливу для України кон'юнктуру світового ринку, нарощувати свої інвестиції за кордоном, роблячи акцент на роботу з тими вітчизняними підприємствами, чия продукція має попит за кордоном.

Наук. керівн. Пересунько О. В.

Література: 1. Циганкова Т. М. Міжнародна торгівля : навч. посібник / Т. М. Циганкова, Л. П. Петрашко, Т. В. Кальченко. – К. : КНЕУ, 2008. – 450 с. 2. Філіпенко А. С. Міжнародні валютно-кредитні відносини / А. С. Філіпенко, В. І. Мазуренко, В. Д. Сікора. – К. : Либідь, 2007. – 206 с. 3. Рыбалкин В. Е. Международные экономические отношения : учебник для вузов / В. Е. Рыбалкин, Ю. Н. Щербанин, Л. В. Балдид и др. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 503 с. 4. Домрачев В. М. Міжнародні банківські розрахунки : навч. посібник / В. М. Домрачев. – К. : Видавництво Європейського ун-ту, 2008. – 90 с. 5. Береславська О. І. Міжнародні розрахунки та валютні операції : навч. посібник / О. І. Береславська ; ред. М. І. Савлук. – К. : Вид. КНЕУ, 2009. – 390 с.

Ходаківська М. Ю.

УДК 336.717(100)

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ФАКТОРИНГУ В МІЖНАРОДНІЙ ПРАКТИЦІ

Анотація. Розглянуто поняття "факторинг"; визначено його основні види; проведено порівняльний аналіз двох банківських продуктів: факторингу та кредиту; проаналізовано проблему застосування факторингу українськими підприємствами.

Аннотация. Рассмотрено понятие "факторинг"; определены его основные виды; проведен сравнительный анализ двух банковских продуктов: факторинга и кредита; проанализирована проблема применения факторинга украинскими предприятиями.

Annotation. The notion "factoring" is studied, its main types are considered, the comparative analysis of two bank products: factoring and credit, are defined; the problem of factoring usage by Ukrainian enterprises is analyzed.

Ключові слова: факторинг, міжнародний факторинг, кредит.

Для інтеграції України у світове співтовариство вітчизняним підприємствам необхідно підвищити свою конкурентоспроможність, а фінансовим інститутам – ефективність надання фінансових послуг та впроваджувати нові види фінансування.

Останнім часом підприємства все частіше стикаються із ситуацією, коли для подальшого їх функціонування необхідно знайти додаткове фінансування: кредитори відмовляються збільшувати строки кредитування або суми кредиту; банки не видають нові кредити, пояснюючи, що наявних активів не достатньо для забезпечення кредитної операції; дебітори наполягають на відстрочці платежів та збільшення обсягів дебіторської заборгованості. Така ситуація негативно впливає на підприємства і може призвести до неможливості подальшої діяльності та збільшення заборгованості перед співробітниками, кредиторами та іншими підприємствами, а також державою. Одним із варіантів розв'язання зазначеної проблеми є факторинг.

Факторинг – це відносно новий фінансовий інструмент, що не так давно з'явився в Україні і дозволяє підприємству отримати від банку фінансування під дебіторську заборгованість. Але рівень застосування факторингу в Україні не досить високий і займає приблизно 0,5 – 5 % у загальній сумі балансу банківської установи. Це пояснюється тим, що факторингові послуги є занадто дорогими для вітчизняного бізнесу та дуже ризикованими для банків.

Значний внесок у розвиток теорії і практики здійснення факторингових операцій зробили такі науковці, як: С. Биконя, Н. Волкова [1], Н. Внукова [2], Гутко Л. М., С. Ігнатенко, В. Завгородній, Ю. Кулик [3], І. Покаместов, О. Савлук [4] та ін. Розвиток ринку факторингових послуг і дослідження його перспектив у банківській практиці України здійснено в роботах таких науковців, як: Грищенко М. В., Остафіль О. В., Смачило В. В. [5], Дубровська Є. В., О. Філіпчук [6].

Метою даної статті є визначення особливостей факторингових операцій та аналіз застосування його в міжнародній практиці.

У Законі України "Про банки і банківську діяльність" визначено, що: факторинг – придбання банком права вимоги на виконання зобов'язань у грошовій формі за поставлені товари чи надані послуги, приймаючи на себе ризик виконання таких вимог та прийом платежів (факторинг) [7].

© Ходаківська М. Ю., 2011

На думку Н. Волкова, факторинг – фінансова операція, за якою одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження іншої сторони (клієнта) за плату, а клієнт поступається або зобов'язується поступитися фактору своїм правом грошової вимоги до третьої особи (боржника) [1].

Ю. Кулик розглядає операцію факторингу як форму кредитування [3].

Вчені-економісти трактують факторинг по-різному, але наведені визначення не змінюють суть операції, тільки Ю. Кулик не виділяє факторинг як окремий фінансовий інструмент, а розглядає його як форму кредитування.

Факторинг має свої переваги над кредитом, що добре зображено в таблиці [2; 4 – 6].

Таблиця

Порівняння банківських продуктів

Порівняльна ознака	Факторинг	Кредит
Необхідність забезпечення	Для факторингового фінансування не вимагається забезпечення	Кредит, як правило, видається під заставу
Основний боржник	Суб'єкт фінансування не є боржником, відшкодування здійснює 3-тя особа (партнер дебітора)	Кредит повертається банку безпосередньо позичальником
Строк фінансування	Факторингове фінансування виплачується на термін фактичного відстрочення платежу	Кредит видається на фіксований термін
Дата фінансування	Факторингове фінансування виплачується в день постачання товару	Кредит виплачується в обумовлений договором день
Обсяги фінансування	Розмір фінансування не обмежений і може збільшуватися пропорційно зростанню об'єму продажів	Кредит видається на заздалегідь обумовлену суму
Документарний супровід	Факторингове фінансування виплачується при пред'явленні рахунка-фактури і товарної накладної	Для отримання кредиту необхідно оформлювати/надавати велику кількість документів
Наявність супровідних послуг	Факторингове фінансування може здійснюватися разом з управлінням дебіторською заборгованістю	При кредитуванні банк не надає позичальникові жодних додаткових послуг

Факторинг є не лише ризикованим та високоприбутковим бізнесом, а й ефективним знаряддям фінансового маркетингу, однією з форм банківських операцій, що найбільше пристосована до сучасних процесів розвитку економіки.

О. Савран виділяє такі основні види факторингу [2]:

внутрішній (постачальник та його клієнт, тобто сторони за договором купівлі-продажу, а також факторингова компанія знаходяться в одній країні) та міжнародний; відкритий (якщо боржника повідомлено про участь факторингової компанії в угоді) та закритий (якщо боржника не повідомлено про участь в угоді факторингової компанії); з правом регресу (зворотної вимоги до постачальника відшкодувати сплачену суму) та без права регресу.

Факторинг завжди був актуальний для підприємств, які здійснюють поставки товарів (виконання робіт, надання послуг) з відстрочкою платежу (на умовах товарного кредиту) терміном від 15 до 60 днів, і підприємств, що прагнуть до нарощування обсягів поставок за умов маркетингової та технологічної готовності, але не мають достатнього фінансування обігових коштів [5].

Протягом останніх років спостерігається тенденція щодо більш швидкого зростання міжнародного факторингу порівняно з внутрішнім. Проте розвитку міжнародного факторингу перешкоджає існування різних схем шахрайства, в тому числі перевідступлення факторинговим компаніям фіктивних рахунків-фактур, а також складніші схеми, часто пов'язані з розбіжностями в законодавстві різних країн.

В Україні факторингові послуги надають приблизно 80 фінансових установ, серед яких 30 факторингових компаній та близько 50 комерційних банків, таких, як: Приватбанк, Укрсоцбанк, Райффайзен Банк Аваль, Правексбанк та ін.

Факторингові операції в Україні поки що недооцінюються підприємцями. Спеціалісти пояснюють це тим, що не прийняті відповідні нормативні документи і відсутня нова редакція Цивільного кодексу. Тому така фінансова послуга, як факторинг, в Україні поки що використовується недостатньо. Раніше її практикували лише спеціальні підрозділи банків. Однак останнім часом в Україні починають з'являтися перші факторингові компанії, що є свідченням актуальності та своєчасності науково-практичних досліджень цього сегменту ринку фінансових послуг.



Для активного розвитку факторингу в Україні доцільно провести комплекс заходів, який передбачає: вдосконалення та розширення фінансового законодавства у цій сфері, розробку конкретного закону про цей вид фінансових послуг; усунення недоліків податкової системи, а саме: надання пільг в оподаткуванні, спрощення системи розрахунків між клієнтами; введення серйозних заходів щодо запобігання невиконання зобов'язань між сторонами договору, аж до арешту майна порушника угоди тощо.

Наук. керівн. Пересунько О. В.

Література: 1. Волкова Н. Щодо окремих переваг факторингу над кредитуванням / Н. Волкова // Юридична Україна. – 2006. – № 11. – С. 40–42. 2. Внукова Н. Можливості та ризики факторингу в ракурсі SWOT-аналізу / Н. Внукова, К. Шапошникова // Фінансовий ринок України. – 2007. – № 8. – С. 40–42. 3. Кулик Ю. Факторинг: теорія і практика / Ю. Кулик // Главбух. – 2006. – № 71. – С. 21–24. 4. Савлук М. І. Гроші та кредит : підручник / М. І. Савлук. – 4-те вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2006. – 744 с. 5. Смачило В. В. Сутність факторингу та його використання при управлінні дебіторською заборгованістю в Україні / В. В. Смачило, Є. В. Дубровська // Фінанси України. – 2007. – № 7. – С. 35–46. 6. Філіпчук О. Факторинг як фінансовий інструмент та головний чинник розвитку бізнесу / О. Філіпчук // Фінансовий ринок України. – 2006. – № 1. – С. 16–17. 7. Закон України "Про банки і банківську діяльність" від 7 грудня 2000 р. № 2121-III (із змінами та доповненнями Законом України від 20 вересня 2001 р. № 2740-III) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.

Царук О. Ю.

УДК 336.14

Магістрант 5 курсу наукового напрямку
Інституту магістратури, аспірантури, докторантури
Вінницького національного технічного університету

СТРАХОВІ ІНСТИТУТИ ДЕРЖАВИ: ПОЗАБЮДЖЕТНІ ЦІЛЬОВІ ФОНДИ

Анотація. Розглянуто сутність позабюджетних цільових фондів, їх вплив на економіку держави та їх структуру. Визначено сучасні проблеми позабюджетних фондів, що перешкоджають структурним та ефективним змінам фінансової сфери держави. Подано комплекс заходів, спрямованих на стабілізацію сфери бюджетних фінансів.

Аннотация. Рассмотрена сущность внебюджетных целевых фондов, их влияние на экономику государства и их структуру. Определены современные проблемы внебюджетных фондов, препятствующих структурным и эффективным изменениям финансовой сферы государства. Представлен комплекс мероприятий, направленных на стабилизацию сферы бюджетных финансов.

Annotation. The essence of off-budget trust funds, their impact on the economy and state structure are studied. Present problems of extra-budgetary funds, preventing the structural and efficient changes in financial sector of the state are defined. The set of measures aimed at stabilizing the fiscal finances is considered.

Ключові слова: страхування, цільові фонди, державне страхування, позабюджетні фонди.

Перехід України до ринкової економіки ознаменувався кардинальними змінами в організаційній структурі господарства, що привело до модернізації фінансової системи держави і, перш за все, її центральної ланки – загальнодержавних фінансів. Тому виникає необхідність осмислення та аналізу змін, що відбуваються у структурі, і якісних характеристик окремих фінансово-правових інститутів. Зокрема, це стосується централізованих позабюджетних цільових фондів.

Проблематика питань формування і функціонування цільових позабюджетних фондів держави є досить актуальною, що зумовлено пошуком додаткових шляхів та можливостей отримання фінансових ресурсів з метою повноцінного виконання загальносуспільних завдань і функцій. Наявність багатьох труднощів, пов'язаних з діяльністю державних цільових фондів та підвищенням їх суспільної ефективності, є тематикою особливого характеру наукових досліджень. Таким чином, необхідність створення позабюджетних цільових фондів викликана об'єктивною закономірністю існування та розвитку суспільства, що пов'язано, в першу чергу, з необхідністю перерозподілу фінансових ресурсів для вирішення найбільш важливих соціально-економічних завдань, не передбачених бюджетом.

© Царук О. Ю., 2011

Кожна система державних позабюджетних фондів цільового призначення в будь-якій країні є обов'язковим елементом централізованих фінансових ресурсів держави, характеризуючись специфікою за складом, особливостями формування доходів та фінансування видатків, здійснення іншої потенційно функціональної діяльності, чим визначається її суспільне значення [1].

На сьогоднішній день в Україні функціонує доволі значна чисельність державних позабюджетних фондів цільового призначення. Як правило, їх загальна сукупність поділяється на фонди соціального та економічного змісту. До складу "соціальних" цільових позабюджетних фондів держави належать: пенсійний фонд; фонд соціального страхування на випадок безробіття; фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності; фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань та деякі інші різновиди фондів. До складу "економічних" цільових позабюджетних фондів держави належать: фонд стабілізації підприємств та організацій, внесених до реєстру неплатоспроможних; фонд гарантування вкладів фізичних осіб; державний позабюджетний фонд приватизації тощо.

У сучасних умовах соціально-економічних ринкових трансформацій в Україні у сфері функціонування державних цільових позабюджетних фондів нагромадилась чимала сукупність невирішених проблем законодавчого, організаційного та управлінського характеру, що проявляється, зокрема, у:

взаємодублюванні функцій між окремими фондами;
значних розмірах внесків до позабюджетних цільових фондів держави, які недостатньою мірою забезпечують надходження коштів через фактор надмірної "тінізації" економіки;
неузгодженості витрат з іншими статтями видатків держави.

Особливо багато проблем виникає в системі державних позабюджетних цільових фондів соціального характеру. Комплексний вимір труднощів набув загальнодержавної ваги [2]. Зокрема, фонд соціального страхування на випадок безробіття має багато проблем, пов'язаних з рухом робочої сили. Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань повинен забезпечити фінансування профілактичних заходів, які визначено національною, галузевими та регіональними програмами поліпшення стану безпеки, гігієни праці та виробничого середовища. При цьому фонд не бере участі в розробці зазначених програм, однак повинен знайти фінансові ресурси відповідно до затверджених обсягів, що є дуже проблематичним. Із найбільшим обсягом проблем, зокрема, стикається пенсійний фонд, проте цьогорічні реформи втілюють надії на покращення ситуації [3].

Аналогічна ситуація простежується також і в економічних цільових фондах. Як підтверджує вже набутий досвід в умовах кризової ситуації, вони не здатні адекватно забезпечити суспільні фінансові потреби та вимоги. Окремі з них уже еволюційно віджили своє, а інші постали суспільно невідповідними, практично непридатними та неефективними. Тобто процес перерозподілу суспільних доходів через систему позабюджетних цільових фондів держави набуває властивостей формалізованого адміністративного характеру без відчутної суспільної віддачі. Натомість реальні сучасні вимоги суспільства диктуються самим ринковим соціально-економічним середовищем, через що держава у своїй сфері повинна також організувати потужний сегмент централізованих фінансових ресурсів у вигляді спеціалізованих цільових фондів коштів, що відповідають потребам суспільства. Тільки у випадку визнання доцільності та цілеспрямованості державні позабюджетні цільові фонди матимуть свою практичну суспільну ефективність.

Держава чітко та впевнено крокує до реформ, котрі покликані покращити ефективність використання бюджетних коштів, а також підвищити якість життя населення і полегшити роботу підприємств. Мова йде про єдиний соціальний внесок – це система соціального захисту, за якої всі чинні соціальні відрахування об'єднуються, а функції всіх соціальних фондів консолідуються в одному підрозділі.

В основних положеннях Закону України № 2464-VI від 08.07.2010 року "Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування" передбачено консолідацію в одному органі подібних для всіх фондів функцій, взяття на облік страхувальників, формування і ведення Державного реєстру соціального страхування та здійснення контролю за повнотою і своєчасністю стягнення єдиного соціального внеску. Існування такої системи зумовлює додаткове навантаження на роботодавців щодо звітування за кожним видом соціального страхування і збільшеної кількості перевірок та санкцій за правопорушення, які застосовуються кожним фондом окремо.

Закон дозволяє вже з 1 січня 2011 року об'єднати у Пенсійному фонді функції збору страхових коштів з існуючих видів соціального страхування та контролю за їх сплатою. Це дозволить скоротити видатки платників та зекономити їх час при поданні звітності. З 1 січня 2011 р. платники мають бухгалтерські взаєморозрахунки за єдиним страховим внеском лише з Пенсійним фондом [4].

Таким чином, реформування системи та характеру функціонування державних цільових позабюджетних фондів дозволить багато в чому вирішити їх нагальні питання. З метою забезпечення стабільних позицій та цілей діяльності державних позабюджетних фондів цільового призначення необхідно здійснити кардинальні реформи в напрямі вироблення адекватних суспільству програм спрямування коштів, і початок їм уже надано.

Виходячи з вищевикладених положень, обґрунтувань та інтерпретацій, система державних позабюджетних фондів цільового призначення в Україні у перспективі повинна бути:

реформованою та реорганізованою (особливо для фондів соціального спрямування діяльності): для окремих фондів слід поставити питання щодо їх скасування, для деяких інших – про їх об'єднання тощо;



модифікованою та модернізованою: необхідне створення нових, суспільно адекватних фондів як соціального, так і економічного характеру діяльності, зорієнтованих на конкретну мету й досягнення цільового результату;

суспільно ефективною: прийняття державних позабюджетних цільових фондів за результатами їх функціонування – повноцінного виконання обов'язків перед суспільством.

Наук. керівн. Фурик В. Г.

Література: 1. Федотов Д. Ю. О формировании доходов внебюджетных фондов России / Д. Ю. Федотов // Финансы. – 2003. – №7. – С. 61–63. 2. Постанова Кабінету Міністрів України "Прогноз показників зведеного бюджету України за основними видами доходів, витратків і фінансування на 2008 – 2010 роки" № 1359 від 25.09.2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>. 3. Гончаров С. Ф. Обязательное социальное страхование как инструмент уменьшения бедности / С. Ф. Гончаров // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2008. – № 8. – С. 78–83. 4. Єдиний соціальний внесок [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.galslovo.if.ua/index_old.php?st=641. 5. Мазур Т. Державні цільові позабюджетні фонди: поняття, ознаки та правова природа / Т. Мазур // Підприємство, господарство і право. – 2006. – №12. – С. 36–38.

Юхта О. І.

УДК 336.71

Студент 2 курсу фінансово-економічного факультету
Київського національного економічного університету ім. Вадима Гетьмана

ТАРГЕТУВАННЯ ІНФЛЯЦІЇ ЯК ОПТИМАЛЬНИЙ РЕЖИМ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ПОСТКРИЗОВОГО ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Анотація. Досліджено основні засади політики таргетування інфляції, висвітлено її позитивні та неагативні сторони, а також загрози, пов'язані з упровадженням інфляційного таргетування в Україні.

Аннотация. Исследованы основные принципы политики таргетирования инфляции, раскрыты ее положительные и отрицательные стороны, а также угрозы, связанные с внедрением инфляционного таргетирования в Украине.

Annotation. The basic principles of inflation targeting policy are examined, the positive and negative aspects and threats, associated with the introduction of inflation targeting in Ukraine, are highlighted.

Ключові слова: таргетування інфляції, режими монетарної політики.

Світова економічна криза внесла суттєві корективи у практику макроекономічного регулювання. Центральні банки країн світу знаходились в епіцентрі світової фінансової кризи. Їх звинувачували за політику, що призвела до світової кризи. Однак їм же дякують за те, що вони вивели світ з цієї кризи. Обидві оцінки справедливі. Центральні банки були як частиною проблеми, так і частиною її вирішення [1, с. 26]. Тому в умовах посткризового відновлення економіки залишається актуальною проблема вибору оптимального режиму, цілей та інструментів монетарної політики.

Метою статті є дослідження переваг та ризиків упровадження інфляційного таргетування в Україні в контексті посткризового відновлення економіки.

Дослідженням теоретико-практичних аспектів таргетування інфляції займалися провідні зарубіжні та українські вчені: Б. Бернанке, С. Фішер, Дж. Тейлор, Ф. Мишкін, А. Хандруев, Д. Левченко, А. Гальчинський, В. Геєць, Н. Гребеник, О. Дзюблюк, О. Петрик, В. Федосов та ін. Особливості реалізації політики таргетування інфляції в умовах посткризового відновлення досліджено у працях Д. Суббарао, А. Субраманяна, С. Роджера, С. Аржевітіна, О. Коваленка. Однак посткризовий період вимагає подальших досліджень даної тематики.

Таргетування інфляції – це режим монетарної політики, спрямований на досягнення у довгостроковій перспективі певного показника інфляції.

Таргетування інфляції включає в себе такі головні елементи:
публічне оголошення кількісних планових показників інфляції;
законодавче закріплення показника інфляції як основної цілі монетарної політики;
сповіщення громадськості та ринків про плани монетарної політики;
підвищена відповідальність центральних банків за досягнення цільових показників інфляції.
Основним інструментом у цих умовах стає короткострокова процентна ставка [2, с. 46].

© Юхта О. І., 2011

Тому для впровадження політики таргетування інфляції Україні необхідно здійснити ряд змін:

1. Затвердити цільовий показник інфляції основною ціллю монетарної політики. Це може відобразитися у зміні Закону України "Про Національний банк України" (стаття 6) [3], а також у редагуванні ст. 99 Конституції України [4], у яких потрібно чітко закріпити як мету встановлення та досягнення цільових показників інфляції.

2. Забезпечити прозорість та незалежність функціонування Національного банку України.

3. Забезпечити поінформованість суспільства про цільові показники інфляції та ступінь їх виконання у звітному періоді шляхом проведення різноманітних прес-конференцій, друку спеціальних інформаційних матеріалів та висвітлення даних показників у ЗМІ.

4. У контексті монетарних реформ слід визначити короткострокову процентну ставку головному інструментом монетарної політики, стимулювати розвиток фінансового ринку [5, с. 7].

Перехід до політики таргетування інфляції надасть Україні ряд переваг, найголовнішою серед яких є досягнення стабільного рівня інфляції. Згідно з Доповіддю про глобальну конкурентоспроможність 2010/2011, однією з вагомих проблем для ведення бізнесу в Україні є завищений рівень інфляції. За рівнем інфляції Україна знаходиться на 134 місці серед 139 проаналізованих країн [6, с. 334]. Стабільний та прогнозований рівень інфляції зменшує рівень інфляційних очікувань, що позитивно відображається на макроекономічній ситуації та характері споживчих настроїв. Інвестиційна привабливість зростає за рахунок підвищення прозорості у державному секторі і зменшення рівня інфляції та інфляційних очікувань, що дозволить збільшити зовнішні інвестиції в економіку України та активувати внутрішні резерви інвестування.

Стабільність та прогнозованість монетарної політики також знизять імовірність виникнення валютно-фінансових криз, оскільки перехід до системи таргетування інфляції означає відмову від системи фіксованого валютного курсу. Ринкові умови курсоутворення будуть виступати вмонтованим стабілізатором для національної економіки, одночасно підтримуючи внутрішню цінову стабільність.

Основними загрозами впровадження політики таргетування інфляції є ймовірна фінансова дестабілізація за рахунок переходу від фіксованого до плаваючого валютного курсу та зростання рівня безробіття, оскільки відповідно до модифікованого варіанта кривої Філіпса рівень безробіття та рівень інфляції знаходяться в оберненій залежності. Але зростання рівня безробіття явище, по-перше, короткострокове, а по-друге, не обов'язкове. Так, наприклад, у Новій Зеландії – країні, що вперше використала політику таргетування інфляції у 1990 р., у середині 1990-х років спостерігалось зниження рівня безробіття [5, с. 39].

Серед проблем впровадження інфляційного таргетування в Україні слід відзначити проблему незалежності й координації фінансової та монетарної політики, а також ряд технічних проблем, зокрема, вибору оптимальної бази для встановлення інфляційного орієнтира. У більшості країн світу за основу береться цільовий показник індексу споживчих цін, але з нього можуть бути виключені непрямі податки (Канада, Фінляндія), ціни на енергоносії (Канада, Австралія) [5, с. 13]. В Україні за основу взято рівень базової інфляції [7, с. 2].

Одним з найбільш суперечливих питань, пов'язаних з політикою таргетування інфляції, є таке: чи варто центральним банкам в умовах посткризового відновлення дотримуватися встановлених інфляційних орієнтирів. Зазвичай за інфляційний прогноз береться певний коридор цін. Відповідно середина інтервалу й буде цільовим орієнтиром. В умовах посткризового відновлення необхідно розширити коридор варіювання показників інфляції, що надасть можливість центральним банкам більш активно реагувати на внутрішні шоки, проводити активну стимулюючу політику.

Ще одним суперечливим питанням є вплив політики таргетування інфляції на конкурентоспроможність національної економіки. Політика таргетування інфляції, як і будь-яка політика, що направлена на зниження цін, є рестрикційною, тому в короткостроковому періоді вона негативно відобразиться на економічному зростанні. Серед останніх країн, що прийняли політику таргетування інфляції (Словаччина, Туреччина, Вірменія, Сербія та Румунія), у Словаччині та Вірменії спостерігалось стійке зниження рівня конкурентоспроможності національної економіки за методикою ВЕФ (з 36 на 60 та з 82 на 98 позиції відповідно) [5]. В інших країн динаміка зміни даного показника носить хвилеподібний характер.

В умовах зростання цін на імпорتنі енергоносії (російський газ) Національному банку України буде доволі важко підтримувати цінову стабільність. Проте встановлення обґрунтованих цільових показників інфляції дозволить скоригувати монетарну політику на мінімізацію підвищення ціни на імпорتنі енергоносії, в тому числі і за рахунок вільних коливань валютного курсу.

Перші кроки щодо впровадження таргетування інфляції в Україні вже зроблені – визначено і публічно проголошено однією з ключових цілей НБУ "зниження загального ІСЦ до рівня не вище 5 % у середньостроковій перспективі" [7, с. 2].

Отже, політика таргетування інфляції як особливий режим монетарної політики набула широкого розповсюдження у сучасному світі. У контексті посткризового відновлення вже розпочато реформи монетарної політики для забезпечення переходу на режим інфляційного таргетування, що забезпечить у довгостроковій перспективі цінову стабільність та економічне зростання економіки України.

Наук. керієн. Діба М. І.

Література: 1. Суббаро Д. Новое определение роли центрального банка / Д. Суббаро // Финансы&развитие. МВФ. – 2010. – Вып. 47. – № 2. – С. 26–27. 2. Роджер С. Таргетированию инфляции исполняется 20 лет / С. Роджер // Финансы&развитие. МВФ. – 2010. – Вып. 47. – № 1. – С. 46–49. 3. Закон України "Про Національний банк України" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>. 4. Конституція України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>. 5. Хандруев А. А. Таргетирование инфляции: международный опыт и Россия / А. А. Хандруев, Д. В. Левченко // Материалы круглого стола. – М. : Консалтинговая группа "БФИ". – 2000. – 53 с. 6. Global Competitiveness Report 2010/2011 World Economic Forum [Electronic resource]. – Access mode : <http://economics.bis.world.tconomy.uk>. 7. Шумило І. Оцінка макроекономічної ситуації та перспективи розвитку на 2011 рік : виступ директора Генерального економічного департаменту І. А. Шумила на засіданні Правління Національного банку України [Електронний ресурс] / І. Шумило. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/Publication/Pres_service/Video/vustup_shumila_250111.ppt.

Секція 2

"Проблеми розвитку підприємництва в Україні в умовах європейської інтеграції"

2.1. Менеджмент і маркетинг

Балабан Д. Д.

УДК 659.113

Студент 4 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

ЕТАПИ ПРОВЕДЕННЯ РЕКЛАМНОЇ КАМПАНІЇ

Анотація. Розглянуто поняття рекламної кампанії, випадки необхідності її проведення та основні етапи.

Аннотация. Рассмотрены понятие рекламной кампании, случаи необходимости ее проведения и основные этапы.

Annotation. This article is devoted to the concept of an advertising campaign, cases of its implementation's need and main stages.

Ключові слова: рекламна кампанія, реклама, продукція, ринок.

Величезну роль у збереженні і зміцненні позицій фірми на ринку відіграє реклама. Реклама продукції і діяльності підприємства – це найважливіша складова частина комплексу маркетингових заходів, своєрідний інформаційний вихід на споживача. При правильній організації реклама дуже ефективна та сприяє швидкій безперервній реалізації виробленої продукції.

Метою статті є теоретичне обґрунтування основних етапів проведення рекламної кампанії як способу забезпечення взаємодії товару чи послуги з навколишнім середовищем.

Закордонний досвід давно вже показав, наскільки велике значення розробки рекламної компанії як одного із засобів стимулювання продажів і створення іміджу фірми. Сьогодні проблема проведення рекламної кампанії є актуальною. Вирішенню проблеми організації та проведення рекламної кампанії, її особливостей присвячено роботи Фролова Д. В., А. Назайкіна, Ф. Котлера, Панкратова Ф. Г. та ін. [1 – 5].

Рекламна кампанія – система взаємопов'язаних рекламних заходів, що охоплюють певний період часу і передбачають комплекс застосування рекламних засобів для досягнення рекламодавцем конкретної маркетингової мети [4].

Необхідність у розробці рекламної кампанії виникає в таких випадках:

вихід на нові ринки (пропозиція продукції будь-яким новим для підприємства категоріям споживачів);

пропозиція нової продукції (не обов'язково власного виробництва – будь-якої продукції, яку споживачі не звикли бачити в асортименті підприємства);

значна зміна ринкової ситуації (поява нових конкурентних товарів, падіння платоспроможного попиту і т. д.);

диверсифікація;

корекція іміджу.

Також актуальна в даний час розробка рекламних кампаній для залучення дилерів, торговельних посередників.

Будь-яка рекламна кампанія ґрунтується на використанні принципів впливу на аудиторію. Наприклад, за однією із схем, що запропонована А. Назайкіним, сприйняття реклами складається з восьми стадій: її повинні побачити або почути, звернути на неї увагу, засвоїти, оцінити, запам'ятати, відтворити через деякий час, порівняти з рекламою інших товарів чи послуг, прийняти рішення [2].

Незалежно від термінів проведення кожна рекламна кампанія включає в себе три основні етапи: підготовчий (планування, розробка та підготовка до публікації рекламних

матеріалів); кульмінаційний (організація рекламних заходів) і заключний (контроль та коригування).

Планування враховує ситуацію, яка складається навколо товару на ринку, і зумовлює витрати на рекламу, які, з одного боку, диктуються оптимальним набором використовуваних видів і засобів розповсюдження реклами, а з іншого – об'ємом розміщення реклами, з якого виходять, установлюючи вартість покупки, місце або час для неї.

При плануванні рекламних кампаній береться до уваги, що успіх ринкової діяльності залежить не тільки від вдалої реклами, але і від факторів, що характеризують товар: його споживчих властивостей, ціни та наявності аналогів на ринку. Безперервне оновлення товарного асортименту призводить до скорочення життєвого циклу товару. У цих умовах потрібні швидкодіючі форми оповіщення, наповнення реклами дієвими закликами, інформацією, що легко сприймається, відомостями про нововведення.

Підходи до підготовки рекламних кампаній різноманітні. Разом з тим у них можна виділити три головні напрямки: забезпечення комплексного підходу до ринку, орієнтація творчих робіт і вибір засобів розповсюдження реклами. Ураховуються практично всі специфічні фактори, що мають місце в різних регіонах і на різних рівнях збуту, а також сезонні коливання купівельної та ділової активності.

При розробці стратегії рекламної кампанії необхідно не забувати не тільки про її цілі і рекламні ідеї, але також і про можливість у сфері фінансування рекламної кампанії, тобто розробки рекламного бюджету. Фірма повинна раціонально використовувати свої фінанси для рекламної кампанії і для цього приймається рішення про величину рекламного бюджету.

Кінцевим результатом підготовки рекламної кампанії є складання медіаплану. При цьому необхідно отриману суму витрат порівняти з тією сумою, яку виділив рекламодавець на проведення рекламної кампанії. Медіаплан – конкретний розклад виходів реклами будь-якого типу на конкретний проміжок часу з зазначенням розцінок, дат виходів, форматів, адрес або тривалості розміщуваної реклами, забезпечене деякими додатковими статистичними показниками, мова про які піде нижче. За правилами медіаплан складається на основі даних соціологічних досліджень про переваги різних груп населення [6].

Крім того, для складання медіаплану потрібно визначити, які перспективи просування марки на ринку, на якій стадії розвитку перебуває бренд, зокрема, як співвідносяться знання марки та її споживання.

Наприклад, якщо знання марки середнє, а споживають її непогано, значить продукт усіх влаштує. Завдання реклами – просто збільшувати знання марки серед цільової аудиторії, під цю мету і будуть підбиратися рекламні носії. Якщо марку знають добре, але споживання не зростає, то треба розібратися, з чим це пов'язано. Можливо, існують проблеми з дистрибуцією або якістю продукту. Рекламні завдання і вибір медіаносіїв у цьому випадку будуть іншими.

Неправильно сформульоване завдання кампанії – найпоширеніша помилка рекламодавців.

Будь-яка діяльність повинна контролюватися, перевірятися і коригуватися. Особливо цього потребує рекламна кампанія. Найбільш простим методом контролю є діяльність спеціалістів, які відповідають на телефонні дзвінки або приймають клієнтів, повинні ненав'язливо з'ясовувати звідки, з якої і де опублікованої реклами дізнавалися про вас, ваш товар або послугу. З'ясовувати в таких бесідах, як клієнт засвоїв, зрозумів інформацію. Ці дані мають систематизуватися й узагальнюватися в кінці тижня та місяця. Це покаже, наскільки ефективно працює те чи інше видання, наскільки точно складено рекламний текст.

Рекламна кампанія повинна мати зворотний зв'язок, що аналізується, порівнюється і приводить до висновків.

Якщо на підготовчій стадії, зокрема при плануванні, все ж щось не враховується, то передбачається можливість оперативного втрутитися в хід рекламної кампанії і зробити кроки до виправлення несприятливої ситуації, щоб не допустити недоцільних витрат. Для цього здійснюється оцінка ефективності рекламних заходів як у процесі, так і за результатами їх проведення. Ці оцінки не є точними, однак дозволяють персоналу рекламного агентства й фірми-рекламодавця судити про результативність кампанії на певному етапі або після її завершення та швидко реагувати на несподіванки.

Кожна фірма, організовуючи досить масштабну рекламну кампанію, прагне зменшити комерційний ризик. Практично завжди передбачається пробний етап, завдання якого – ознайомити учасників з особливостями і концепцією як заходу в цілому, так і окремих рекламних матеріалів, отримати оцінку, а також думки й пропозиції, що дають можливість внести поправки з урахуванням особливостей окремих ринків або ланок збутової мережі. Практикуються заняття з фахівцями, залученими до кампанії. На таких заняттях вони інформуються про час проведення кампанії, отримують рекомендації, як забезпечити підтримку нового товару в цей період. Так, при збуті складного наукомісткого промислового обладнання рекламні заходи координують з діяльністю щодо персональних контактів агентів з продажу. Цей метод досить ефективний, якщо вартість реалізованої техніки достатньо висока [6].

При плануванні та організації рекламної кампанії потрібно намагатися уникати найбільш поширених помилок, що зустрічаються при створенні рекламного повідомлення, таких, як відсутність постійного образу рекламованого товару або послуги, захоплення ідеєю, яка не відображає



суть бренда, подача товару в рекламі в найвищому ступені. Усе це може завдати непоправної шкоди рекламованому товару, дискредитувати його в очах покупця, звівши тим самим нанівець всі зусилля щодо просування продукту на ринок.

Наук. керівн. Мазоренко О. В.

Література: 1. Котлер Ф. Основи маркетингу / Ф. Котлер. – М. : Прогрес, 1992. – 726 с. 2. Назайкин А. Медиапланирование на 100 % / А. Назайкин. – 2-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 460 с. 3. Панкратов Ф. Г. Рекламная деятельность / Ф. Г. Панкратов. – М. : ИВЦ "Маркетинг", 1998. 4. Панкратов Ф. Г. Основы рекламы / Ф. Г. Панкратов, Ю. К. Баженов, В. Г. Шахурин. – М. : Издательский дом "Дашков и К^о", 2005. – 525 с. 5. Фролов Д. В. Структура рекламной кампании [Электронный ресурс] / Д. В. Фролов. – Режим доступа : <http://frolovd.narod.ru/trekcom.htm>. 6. Креатив дизайн-студия Антарго. Рекламная кампания: цели и модели проведения [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://antargo.com.ua/ru>.

Басараб Т. В.

УДК 336.144.2

Студент 5 курсу фінансово-економічного факультету
Полтавського національного технічного університету ім. Юрія Кондратюка

ПРАКТИЧНЕ ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ "ВИТРАТИ – ОБСЯГ – ПРИБУТОК" НА ПІДПРИЄМСТВІ

Анотація. Розглянуто практичні аспекти застосування методу фінансового планування "витрати – обсяг – прибуток" та обґрунтовано необхідність його використання на підприємстві.

Аннотация. Рассмотрены практические аспекты применения метода финансового планирования "расходы – объем – прибыль" и обоснована необходимость его использования на предприятии.

Annotation. The practical aspects of applying the method of financial planning "Cost – Volume – Profit Analysis" are studied and the necessity of its use in the enterprise is grounded.

Ключевые слова: финансовое планирование, прибуток діяльність, витрати, фінансовий результат, обсяг виробництва, поріг рентабельності.

Більшість вітчизняних науковців займаються дослідженням проблеми визначення фінансових можливостей і перспектив забезпечення сталого фінансового стану підприємства в контексті трактування сутності витрат, особливостей їх обліку та аналізу. При цьому поза увагою часто залишається вплив витрат підприємства на фінансові результати його діяльності. В умовах ринкової економіки планування на підприємстві є внутрішньофірмовим, і основною його мета – забезпечення фінансових можливостей для успішної господарської діяльності, одержання необхідних для цього засобів і в кінцевому підсумку – досягнення прибутковості всіх видів діяльності підприємства. Фінансовий результат діяльності підприємства знаходиться у функціональному взаємозв'язку із доходами і витратами, які є факторами першого порядку щодо прибутку. Тому метою даного дослідження був аналіз взаємозв'язку витрат підприємства з його фінансовими результатами.

У працях зарубіжних і вітчизняних науковців досліджено широке коло питань, пов'язаних з витратами підприємства, їх обліком, аналізом та управлінням. Серед науковців, які приділили значну увагу дослідженню зазначених питань, слід виділити таких, як: О. Мачулка, Р. Слав'юк, Ю. Цал-Цалко, В. Шеховцова, О. Бандурко, М. Коробов, П. Орлов, К. Петрова, Н. Гришко та ін.

Сучасні умови господарювання, за яких підприємства опинилися наодинці з невизначеним зовнішнім середовищем, непередбачуваною поведінкою інших суб'єктів ринкових відносин, спонукали їх до впровадження та максимального розширення прогнозування і фінансового планування, подальшого вдосконалення методології й методики розроблення як прогнозів, так і планів. Для державних підприємств фінансове планування стало взагалі обов'язковим. Практика країн з ринковою економікою свідчить, що чим вищий рівень фінансового планування, тим ефективнішим є управління діяльністю підприємств.

Окремі автори найбільш вагомим аспектом фінансового планування визнають управлінський. Так, з позиції Гриньової В. М. та Коюди В. О., "...фінансове планування – це складова управління фінансовими ресурсами, процес оцінки потреб у коштах для забезпечення поточного

© Басараб Т. В., 2011

виробництва і подальшого виробничого та соціального розвитку, а також визначення (встановлення) джерела покриття цих потреб" [1].

Збільшення підприємствами обсягів виробництва продукції в умовах ринкової економіки є важливим, але не головним критерієм їх діяльності, як це було за часів командно-розподільної системи господарювання. За ринкових відносин головною метою діяльності підприємств стало досягнення високих фінансових результатів. Значною мірою вони та можливості подальшого розвитку підприємств залежать від такого об'єкта, як витрати. Вони є основним показником діяльності підприємства, який обмежує обсяг прибутку. Витрати визначають мінімальну ціну продукції, впливають на конкурентоспроможність підприємства [2]. Умови ринкової економіки вимагають дотримання оптимізації витрат (використання мінімальної їх кількості для випуску максимально якісної продукції) при здійсненні діяльності суб'єктами господарювання [3]. Основним способом оптимізації витрат є систематичне проведення їх аналізу на основі фактичних облікових даних, а також дослідження взаємозв'язку з фінансовими результатами.

Основним методом системного дослідження взаємозв'язку витрат, обсягу діяльності та прибутку підприємства для визначення впливу зміни величини витрат та оптимальної структури витрат є аналіз "витрати – обсяг – прибуток" (Cost – Volume – Profit Analysis). Він дозволяє відслідковувати залежність фінансових результатів від витрат і обсягів виробництва (реалізації). Основна мета цього методу аналізу – встановити, що відбудеться з фінансовими результатами, якщо визначений рівень продуктивності та обсягу виробництва й витрат буде змінюватись. Метод "витрати – обсяг – прибуток" передбачає групування операційних витрат на фіксовані (постійні) й змінні. Рівень фіксованих витрат, як правило, майже не змінюється при зростанні чи зменшенні обсягів виробництва і реалізації продукції. До них належать амортизаційні відрахування, зарплата управлінського персоналу, утримання адміністративних приміщень, орендна плата, проценти за кредит тощо. Змінні витрати зростають або зменшуються пропорційно обсягам виробництва. Це витрати на закупівлю сировини, матеріалів, спожиту електроенергію, зарплату виробничого персоналу та ін. Для побудови моделі зв'язку між сукупними витратами, виходом продукції (обсягом виробництва), виручкою від реалізації під час аналізу спрощуються реальні умови, з якими стикається підприємство в практичній діяльності.

Зазначимо, що для надання інформації щодо витрат, виручки, прибутку може використовуватись як графічний метод, так і математичні залежності. Однак математичний підхід є гнучкішим методом отримання інформації. Взаємопов'язані й представлені за допомогою математичних засобів фінансові відносини між господарюючими суб'єктами є не чим іншим, як математичною моделлю управлінського процесу, яка дає змогу аналізувати, порівнювати, отримувати альтернативні варіанти і, врешті-решт, приймати ті чи інші фінансові рішення, а це і є, власне, процесом управління фінансами.

Розглянемо практичне застосування вищезгаданого методу аналізу, використовуючи дані приватно-орендного сільськогосподарського підприємства "Перебудова", котре знаходиться в с. Пустовари Решетилівського району Полтавської обл. Варто зазначити, що підприємство веде фінансову діяльність у незначному обсязі, а інвестиційну діяльність взагалі не здійснює, тому, відповідно, вплив фінансових та інвестиційних витрат на фінансові результати підприємства не значний. У зв'язку з цим для розрахунку впливу витрат на фінансові результати автором було використано витрати операційної діяльності підприємства.

У 2009 р. виручка від реалізації на ПОСП "Перебудова" становила 8 784 тис. грн при змінних витратах 5 533,89 тис. грн і постійних – 1 609,11 тис. грн. При цьому загальна сума витрат операційної діяльності складала 7 143 тис. грн, а прибуток – 1 441 тис. грн. Керівництво підприємства передбачає, що виручка від реалізації у майбутньому зросте до 9 223,2 тис. грн, тобто на 5 %. На ці ж 5 % збільшаться і змінні витрати, їх сума становитиме 5 810,59 тис. грн. Тоді сума постійних витрат не зміниться і становитиме 1 609,11 тис. грн, а загальна сума витрат – складатиме 7 419,7 тис. грн. Відповідно прибуток досягне 1 803,5 тис. грн, що на 12,1 % більше від прибутку попереднього року. Отже, виручка від реалізації збільшиться всього на 5 %, а прибуток зросте на 12,1 %.

У практичних розрахунках для визначення сили впливу операційного важеля застосовують відношення так званої валової маржі (виручка від реалізації за мінусом змінних витрат) до прибутку. У даному випадку сила впливу операційного важеля дорівнює:

$$OB^{2009} = \frac{Vm}{\text{Прибуток}} = \frac{8784 - 5533,11}{1441} = 2,26.$$

Це означає, що при збільшенні виручки на 5 % прибуток зросте на $2,26 \times 5 \% = 11,3 \%$. Взаємозв'язок і логічність цього розрахунку з попереднім легко простежується: результат розрахунків є майже однаковим (при збільшенні виручки на 5 % прибуток зростає на $\approx 12 \%$).

Сила впливу операційного важеля завжди розраховується для визначеного обсягу продажу та певної виручки від реалізації. Змінюється виручка від реалізації – змінюється й сила впливу операційного важеля. За постійної виручки від реалізації чим більша сума постійних витрат, тим сильніше діє операційний важіль, і навпаки.

Невід'ємною складовою частиною методики аналізу впливу витрат на процес максимізації маси прибутку є визначення запасу фінансової міцності підприємства. Складовий елемент такого поняття – поріг рентабельності, тобто така величина виручки від реалізації, за якої підприємство вже не має збитків, але ще й не має прибутків.

$$PB_{BM}^{2009} = \frac{BM}{\text{Виручка}} = \frac{3050,11}{8784} = 0,35.$$

$$Qp^{2009} = \frac{F}{PB_{BM}} = \frac{1609,11}{0,35} = 4597,5 \text{ (тис. грн).}$$

Тобто при досягненні виручки від реалізації в 4 597,5 тис. грн підприємство досягає окупності і постійних, і змінних витрат. Визначивши поріг рентабельності, можна розрахувати запас фінансової міцності підприємства, який становитиме різницю між досягнутою фактичною виручкою від реалізації й порогом рентабельності.

$$ЗФС^{2009} = \text{Виручка} - Qp = 8784 - 4597,5 = 4186,5 \text{ (тис. грн).}$$

Значимо, якщо виручка від реалізації падає нижче порога рентабельності, то фінансовий стан підприємства погіршується, створюється дефіцит ліквідних засобів.

Слід розраховувати запас фінансової міцності й у відсотках до виручки від реалізації.

$$ЗФС^{2009} = \frac{ЗФС}{\text{Виручка}} \times 100 = \frac{4186,5}{8784} \times 100 = 47,7 \text{ (\%).}$$

Це означає, що підприємство здатне витримати 48-відсоткове зниження виручки від реалізації без серйозної загрози для свого фінансового стану.

Отже, розглянута методика аналізу дає змогу на практиці приймати ефективні управлінські рішення щодо розв'язання найрізноманітніших фінансово-господарських ситуацій. Постійний аналіз витрат та їх оптимізація на основі взаємозв'язку "витрати – обсяг – прибуток" сприятиме покращенню фінансових результатів підприємства, а також виступає запорукою підвищення конкурентоспроможності підприємств – виробників продукції – як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, забезпечить утримання позицій на конкурентному ринку.

Наук. керівн. Ставнича М. М.

Література: 1. Гриньова В. М. Фінанси підприємств : навч. посібник / В. М. Гриньова, В. О. Коюда. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання-Прес, 2004. – С. 175. 2. Гришко Н. Місце процесу управління витратами в діяльності промислового підприємства / Н. Гришко // Економіст. – 2006. – № 11. – С. 68–69. 3. Мачулка О. Облік та аналіз витрат: управлінський аспект / О. Мачулка // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 10. – С. 30–34.

Бондаренко О. Ю.

УДК 005.942(477)

Студент 5 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ФУНКЦІОНАЛЬНОГО ПІДХОДУ У БЮДЖЕТУВАННІ ДІЯЛЬНОСТІ ІНЖИНІРИНГОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

Анотація. Розглянуто сутність функціонального підходу в бюджетуванні діяльності інжинірингової організації. Визначено теоретичні підвалини функціонального підходу, алгоритм розробки системи бюджетування інжинірингової організації, а також подано дизайн формування функціональних центрів відповідальності.

Аннотация. Рассмотрена сущность функционального подхода в бюджетировании деятельности инжиниринговой организации. Определяются теоретические основы функционального подхода, алгоритм разработки системы бюджетирования инжиниринговой организации, а также представлен дизайн формирования функциональных центров ответственности.

Annotation. Functional approach to the budgeting of an engineering organization is considered. The theoretical basis of the functional approach and the algorithm of a budgeting system elaboration are considered and the design of functional cost centers is given.

Ключові слова: інжинірингова організація, система бюджетування, функціональний підхід.

Підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції за ціновим фактором є пріоритетним напрямом розвитку українського бізнесу. Одним із факторів її підвищення виступає ефективність використання національних енергоресурсів.

Стійке функціонування єдиного енергетичного комплексу України неможливе без упровадження сучасних механізмів управління технологічними процесами об'єктів енергетики, теплових та атомних електростанцій зокрема. Інжинірингові організації, що надають послуги з проектування, розробки, налагодження та монтажу електротехнічного устаткування, забезпечують інвестиційні проекти у сфері енергетики відповідним технічним, інженерним супроводженням на всіх стадіях їхньої реалізації, знижуючи трансакційні витрати. Крім того, діяльність інжинірингових організацій, що спеціалізуються на наданні послуг з інженерного та науково-технічного консультування, впливає на попит на продукцію підприємств машинобудівної галузі. Тому дослідження шляхів підвищення ефективності діяльності інжинірингової організації є актуальним.

Функціональний підхід до бюджетування отримав свій розвиток у працях Р. Каплана, Р. Купера, Козаченка Г. В., Погорелова Ю. С., Хлап'юнова Л. Ю., Макухіна Г. А, І. Дзьобко та ін. Однак недостатньо дослідженим є питання постановки бюджетування діяльності інжинірингової організації на основі передових підходів.

Метою даної статті є обґрунтування доцільності застосування функціонального підходу в бюджетуванні діяльності інжинірингової організації, а також визначення алгоритму розробки дизайну системи функціонального бюджетування інжинірингової організації.

Згідно з практикою вітчизняного бізнесу основним критерієм відбору виконавців проектів у сфері модернізації й реконструкції устаткування та АСУ технологічними процесами об'єктів енергетики, промислових підприємств є ціновий (вартість предмета закупівлі). Специфіка діяльності інжинірингової організації у сфері енергетики передбачає існування централізованого встановлення обмежень на ціноутворення окремих робіт і проектів у цілому (системи твердих цін), а також нормативних значень потреб у трудових і матеріально-технічних ресурсах, необхідних для здійснення проектних рішень. Отже, сферою зосередження основних резервів підвищення ефективності діяльності проектною організацією є сфера використання її ресурсів.

Адекватно функціонуюча система бюджетування дозволяє встановлювати контроль над витратами та виявляти резерви їхнього скорочення, що підвищує цінову конкурентоспроможність проектів у системі тендерних торгів. Запобігання невиправданих витрат забезпечує досягнення максимальних величин економії ресурсів, і, як показує практика зарубіжного та вітчизняного бізнесу, саме функціональний підхід до організації діяльності дозволяє уникнути таких витрат, установити контроль над функціональними витратами [1]. Це приведе до економії використання ресурсів, зменшення вартості проектних робіт.

Функціональний підхід розглядає затрати з позиції оцінки доцільності та необхідності окремих функцій, робіт; його застосовано при дослідженні системи функціонального управління затратами підприємств [1]. Функціонування останньої ґрунтується на трьох принципах: функціонально-структурної організації підприємства, методичної підтримки визначення бюджетів функціональних затрат та калькулювання за видами діяльності (функціями підприємства). Алгоритм розробки дизайну системи бюджетування (СБ) передбачає таке: 1) проведення функціонально-вартісного аналізу діяльності інжинірингової організації; 2) формування центрів функціональної відповідальності, кількості яких має визначатися кількістю загальних функцій (моделювання підсистеми об'єкта управління СБ); 3) моделювання методичної підсистеми (супроводження), у тому числі: формування стандартів затрат за функціональними центрами, методики аналізу ступеня їх виконання, контролю, системи мотивації у їх дотриманні, розрахунок міжбюджетних співвідношень; 4) моделювання ресурсної підсистеми СБ (забезпечення), зокрема засобів автоматизації СБ.

Дизайн функціонально-структурної організації досліджуваного підприємства створено на основі функціональної моделі видів діяльності Кобзева П. М., концепції "ланцюжка цінності" М. Портера та моделі ієрархії функцій управління Козаченка Г. В. і Погорелова Ю. С. (таблиця) [1 – 3].

Таблиця

Характеристика видів діяльності проектною організацією

Вид системної діяльності (загальні функції)	Характеристика діяльності проектною організацією; відповідні підвиди діяльності	Центри функціональної відповідальності (критерій виділення)
1	2	3
1. Управлінська – функція управління	Управління підприємством взагалі; функціональними підсистемами; виробництвом; обслуговуванням. Екаунтинг (аналіз, облік, статистика)	Головне керівництво. Бухгалтерія. Характер затрат: невиробничі накладні, інвестиційні
2. Основна – функція виробництва (проектування та монтажу)	Розробка програмного і метрологічного забезпечення; проектування, монтаж; сервісне обслуговування. Напрями: модернізація і реконструкція електротехнічного устаткування та АСУ технологічними процесами ТЕС і АЕС, інших об'єктів енергетики, промислових підприємств; нове проектування	Головне керівництво. Виробничо-договірний відділ. Проектно-кошторисний відділ. Електромонтажні ділянки. Характер затрат: затрати періоду, нееластичні до обсягу робіт

1	2	3
3. Забезпечувальна – функція відтворення	Фінансова діяльність (пошук і оптимальне використання ресурсів). Комерційна діяльність (закупівля, збут, обмін). Діяльність безпеки (захист власності, людей). Внутрішня логістика. Рекрутинг	Головне керівництво. Відділ матеріально-технічного забезпечення. Виробничо-договірний відділ. Проектно-кошторисний відділ. Відділ кадрів. Характер затрат: невиробничі накладні, інвестиційні
4. Обслуговуюча – функція обслуговування виробництва	Організація ремонту засобів виробництва; транспортного обслуговування; інструментального забезпечення (монтажної діяльності), енергообслуговування та надання зв'язку	Ділянка автотранспорту та засобів малої механізації. Характер затрат: виробничі накладні

Окремі функції можуть бути декомпоновані. Так, функція виробництва для інжинірингової організації може бути поділена на функції другого порядку: підготовка до виробництва; вивчення проектної документації, проектування та розробка (проведення дослідно-конструкторських робіт, розроблення технологічних процесів, вибір устаткування); монтаж та налагодження обладнання; сервісне обслуговування; інші види діяльності (надання маркетингових послуг, інноваційна діяльність тощо). У кожний з видів діяльності вбудовано певні структури згідно з підходом Кобзєва П. М., що може використовуватися при формуванні функціональних центрів [2]. Представлення дизайну функціонально-структурної організації створює підґрунтя для формування функціональних центрів, оцінювання їх діяльності та розроблення порядку використання економії бюджету. Критерієм виділення функціональних центрів є участь підрозділів у реалізації загальної (часткової) функції підприємства; всі затрати, що виникають у функціональному центрі, контрольовані [1]. Об'єктом калькулювання виступає зазвичай проект або одиниці виконаних робіт. Подані в таблиці види витрат мають бути використані при розробці алгоритму визначення бюджету функціональних витрат. Для кожної групи підрозділів (згрупованих за видами діяльності – загальними функціями) встановлюються власні характер затрат, метод розрахунку величини бюджету, відповідні види бюджетів та джерело інформації [1]. Розподілити та віднести функціональні витрати діяльності організації на окремий проект не становитиме труднощів.

Постановка бюджетування діяльності інжинірингової організації на основі функціонального підходу може дозволити більш повною мірою врахувати фактори цінності для споживача при обґрунтуванні та супроводженні реалізації інвестиційних проектів. Використання інженерно-технічних консалтингових послуг організації уможливить підвищення ефективності реалізації інвестиційних проектів у сфері енергетики.

Наук. керівн. Афанасьєв М. В.

Література: 1. Управління затратами підприємства : монографія / Г. В. Козаченко, Ю. С. Погорелов, Л. Ю. Хлапцонов, Г. А. Макухін. – К. : Лібра, 2007. – 320 с. 2. Кобзєв П. М. Управління стратегічними змінами : конспект лекцій / П. М. Кобзєв. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2009. – 132 с. 3. Porter Michael E. Competitive Advantage. Creating and Sustaining Superior Performance / Porter Michael E. – New York : The Free Press, 1998. – 580 p.

Ганжуга Є. О.

УДК 339.138

Студент 4 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

РОЗРОБКА МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Анотація. Розглянуто поняття антикризового маркетингу, а також методичні рекомендації щодо розробки маркетингової стратегії підприємства в умовах економічної кризи.

Аннотация. Рассмотрены понятие антикризисного маркетинга, а также методические рекомендации к разработке маркетинговой стратегии предприятия в условиях экономического кризиса.

Annotation. The concept of anticrisis marketing and methodical recommendations to developing the marketing strategy of the company during the economic crisis are considered.

Ключові слова: маркетинг, стратегія, криза, антикризовий маркетинг.

Для сучасних власників і керівників підприємств не є секретом важливість маркетингу для забезпечення ефективності їх діяльності. Успішна робота маркетингових служб відіграє значну роль у тому, чи будуть досягнуті цілі підприємства. У більшості підприємств головною метою є отримання прибутку, тобто побудова відповідної маркетингової стратегії не менш важлива, ніж вплив виробничих і технологічних факторів.

Особливо гостро стоїть питання побудови ефективної маркетингової стратегії в умовах економічної кризи, тому що в цей період отримання максимального прибутку і мінімізація витрат ще більше ускладнюються. Обмеженість теоретичних досліджень та практичних порад з цього питання робить подані дослідження актуальними.

Проблеми управління маркетингом досліджувалися багатьма як зарубіжними, так і вітчизняними науковцями, серед яких: Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, Броннікова Т. С., Куценко В. М. та ін. Але в роботах цих авторів відсутнє чітке і послідовне викладення методичних рекомендацій щодо маркетингової стратегії підприємства в умовах економічної кризи. Надані рекомендації є досить епізодичними й несистематизованими.

Мета даної роботи полягає в розробці комплексу методичних рекомендацій щодо управління маркетингом, а саме формування маркетингової стратегії підприємства в умовах економічної кризи.

Маркетингова стратегія – елемент загальної стратегії підприємства або організації. Слово "стратегія" грецького походження і означає "мистецтво розгортання військ до бою" [1], тобто відносно підприємства його можна визначити як загальний курс діяльності. У той же час Ф. Котлер розглядає маркетинг як вид людської діяльності, спрямований на задоволення потреб шляхом обміну [2]. П. Друкер, у свою чергу, вважає, що маркетинг – це управлінський процес усіма сторонами ділової активності фірми. Він означає ні що інше як приведення всіх ресурсів компанії до відповідності вимогам і можливостям ринку для отримання прибутку [3]. Отже, спираючись на розглянуті тлумачення маркетингу, можна запропонувати таке визначення маркетингової стратегії: це загальний курс діяльності підприємства у задоволенні потреб і бажань споживачів шляхом обміну, задля якого здійснюється оптимізація потоків товарів та послуг з метою отримання прибутку, для розробки й реалізації якої обов'язковим є врахування факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, що впливають на діяльність підприємства.

Результати блицопитування практиків маркетингу українських компаній [4], серед яких директори, керівники відділів маркетингу та стратегічного планування, маркетинг-аналітики тощо, свідчать, що більшість з них схильються до того, що антикризовий маркетинг не слід виділяти як окремий вид маркетингової діяльності із власним змістом і засобами.

Вони дійшли висновку, що кризу необхідно розглядати як набір загроз, ризиків, обмежень певних можливостей, які потребують оперативного реагування. Але й під час не кризової ситуації підприємство також стикається із загрозами, ризиками й обмеженнями можливостей, що відрізняються від тих, які виникають у кризу швидше кількісно, ніж якісно. Тому поняття "антикризовий маркетинг" більш доцільно застосовувати відносно певної програми дій для досягання цілей, що стоять перед компанією, скорегованої до нових умов її реалізації.

Програма дій базується на певних принципах, серед яких в умовах кризи особливо гостро стоять два питання: ефективність у поєднанні з мінімізацією витрат на реалізацію маркетингової діяльності. Ці принципи діють і в не кризовій ситуації, але тоді рівень їх важливості для подальшої діяльності підприємства нижчий, ніж під час кризи.

Тому можна запропонувати таке визначення антикризового маркетингу: це оптимізація діяльності маркетингових служб і відділів підприємства, заснована на перегляді інструментів, що ними використовуються, спираючись на співвідношення їх ефективності й витрат на них.

Таким чином, важливо наголосити на тому, що антикризовий маркетинг є модернізацію існуючої маркетингової стратегії, а якщо цієї стратегії немає, щоб "вижити" в умовах кризи, підприємству гостро необхідна її розробка.

У рамках застосування антикризового маркетингу особливо важливо звернути увагу на оперативність. Криза передбачає постійний моніторинг ситуації на ринку і безперервне прийняття управлінських рішень у зв'язку з її змінами. Це стосується й маркетингу, працівникам якого потрібно буде дивитись на розвиток подій під іншим кутом, щоб розробити й реалізувати нові ефективні стратегії.

Під час кризи постає питання перегляду маркетингового бюджету. Служба маркетингу під час кризи має виграти одну із головних ролей, адже купівельна спроможність знижується, але не зникає зовсім, тому компанія, яка зможе відстояти свою конкурентну перевагу, має можливість отримувати прибуток. Тому маркетингова активність має зрости, але за своєю сутністю маркетинг повинен змінитися. Витрати на нього мають бути оптимізовані, використовуючи найбільш ефективні інструменти.

Рішення щодо скорочення рекламних бюджетів, яке є логічним для банків, будівельних компаній, автомобільних дилерів, зовсім не підходить компаніям, що працюють у секторі FMCG (товари масового попиту). Навіть у найскладніші часи люди не перестануть їсти, пити, спати. Не випадково, за даними агентства PR Technologies у 2009 році 6 % рекламодавців сектору FMCG збільшили інвестиції у просування. Лідери ринку також можуть дозволити собі не знижувати рекламні обороти, щоб не втратити завойованих позицій чи збільшити частину ринку. Збільшення рекламної активності також буде ефективним для тих, у кого з'явилися перспективи завоювати лідерство.



Також у період кризи відкриваються перспективи для засобів комунікації. Люди хочуть більше спілкуватися, а для цього їм необхідні засоби зв'язку, такі, як мобільні телефони та комп'ютери, в першу чергу ноутбуки через їх портативність. Тому значну частку на ринку збережуть виробники такої категорії товарів.

Що стосується розцінок на рекламу у засобах масової інформації, то можна спостерігати зниження цін на рекламу на телебаченні і в друкованій пресі, але вартість реклами в Інтернеті тільки зростає. Це відбувається через зростання популярності використання цього медіаносія в усіх сферах діяльності людини. Та незважаючи на зростання вартості, реклама в Інтернеті залишається досить недорогою, і має гарне співвідношення "ціна – ефект". Також її позитивною відмінністю є можливість точного підрахунку ефективності через кількість переходів по посиланню, учасників опитувань, заповнених анкет тощо.

Беручи до уваги все зазначене вище та поради Н. Самойлової, консультанта із антикризового управління маркетингом підприємства [5], слід зазначити, що для того щоб в умовах кризи підприємство продовжило своє успішне функціонування або навіть покращило позиції на ринку, треба виконати такі дії щодо маркетингової стратегії:

- 1) розробити стратегію, якщо це не було зроблено до початку кризи;
- 2) детально проаналізувати всі групи продуктів підприємства і залежно від того, чи є кожний окремих продукт дотаційним, успішним або перспективним, чи знаходиться на стадії запуску або на передостанній чи останній стадії життєвого циклу, планувати й розподіляти кошти на його просування;
- 3) проаналізувати маркетинговий бюджет, скоротивши витрати на найменш ефективні інструменти, зробити акцент на ефективні і перспективні. Важливо бути обережним при скороченні бюджету, тобто не лишати маркетинг без фінансової підтримки, інакше, зупинивши маркетингову діяльність підприємства, керівництво ще більше ускладнює ситуацію;
- 4) необхідно пам'ятати, що криза – циклічне явище, і використовувати досвід провідних компаній, який був успішним при минулій кризі, а також накопичувати власний для майбутнього розвитку підприємства;
- 5) знаходитись у постійних пошуках та розробці нестандартних креативних рішень, що досі не використовувалися конкурентами, і вийти із кризи лідером ринку.

Таким чином, маркетингова стратегія підприємства під час кризи повинна зазнати багатьох кількісних і якісних змін її елементів, що дозволять підприємству утримати конкурентні позиції або навіть покращити їх. Розробка маркетингової стратегії підприємства під час економічної кризи все ще є недостатньо дослідженою, а тому знайде своє відображення в подальших публікаціях.

Наук. керівн. Котлик А. В.

Література: 1. Пилипенко А. А. Менеджмент : підручник / А. А. Пилипенко, С. М. Пилипенко, І. П. Отенко. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2005. – 456 с. 2. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Д. Сондерс, В. Вонг ; пер. с англ. – 2-е европ. изд. – М. ; СПб. ; К. : Издательский дом "Вильямс", 2002. – 944 с. 3. Друкер Ф. П. Практика менеджмента / Ф. П. Друкер. – М. : Вильямс, 2007. – 400 с. 4. Эксперты об антикризисном маркетинге (результаты блицопроса) // Маркетинг и реклама. – 2009. – № 2 (150). – С. 14–22. 5. Самойлова Н. Маркетинговая служба должна превратиться в службу, нацеленную на результат, а не на процесс / Н. Самойлова // Маркетинг и реклама. – 2008. – № 11 (147) – С. 44–45.

Гахова В. С.

УДК 658. 81

Студент 4 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗАСОБІВ СТИМУЛЮВАННЯ ЗБУТУ

Анотація. Розглянуто ефективність різних засобів стимулювання збуту залежно від етапів життєвого циклу товару, що дозволить підприємствам найбільш продуктивно планувати заходи щодо стимулювання своїх споживачів, посередників та торгівельного персоналу.

Аннотация. Рассмотрена эффективность различных средств стимулирования сбыта в зависимости от этапов жизненного цикла товара, что позволит предприятиям наиболее продуктивно планировать мероприятия по стимулированию своих потребителей, посредников и торгового персонала.

© Гахова В. С., 2011

Annotation. The effectiveness of various means to stimulate sales, depending on the stage product life cycle that allow enterprises to plan more efficiently activities while encouraging their customers, dealers and sales staff is studied.

Ключові слова: стимулювання збуту, ефективність, етап життєвого циклу товару, споживачі.

Розуміння та оцінювання ефективності засобів стимулювання збуту, на погляд автора, є актуальною і цікавою темою, оскільки підприємству важливо знати, як розподілити кошти з бюджету на стимулювання таким чином, щоб отримати найвищі показники зворотного зв'язку у вигляді довгострокового прибутку і лояльності споживачів.

Особливості стимулювання збуту висвітлюються у працях таких вчених, як: Ф. Котлер, Є. Ромат, Ю. Петруня, Т. Маслова [1 – 4], але ніхто з них не проводив взаємозв'язок використання різних заходів щодо стимулювання збуту з етапами життєвого циклу товару (ЖЦТ). Тому мета цієї статті полягає у визначенні найбільш ефективних напрямів стимулювання збуту залежно від етапу життєвого циклу товару.

Стимулювання збуту – це комплекс короточасних засобів і методів, що мотивують покупців, посередників та торговельний персонал здійснювати ефективний продаж або купівлю товару [5].

Стимулювання збуту здійснюється диференційовано, залежно від того, на кого воно спрямоване: споживачів, посередників або торговельний персонал підприємства. Більш детально засоби стимулювання збуту розглянуті у працях Ю. Петруні і І. Землякова [3; 5].

Стосовно своїх споживачів програма стимулювання збуту обґрунтовує отримання ними істотної комерційної вигоди від придбання продукції фірми. До заходів щодо стимулювання збуту традиційно відносять проведення різних видів розпродажів, купонних знижок і використання інших засобів заохочення споживачів.

Стимулювання збуту стосовно посередників також має на меті підвищення їхньої активності і збільшення ними обсягу закупівель та продажів. Так, дилерам можуть бути надані знижки з кожної одиниці товару на певний інтервал часу, що стимулює збільшення обсягу закупівель і розширення асортименту товарів, які купуються. Торговельному посереднику пропонуються різного роду пільги за кількість або закупівлю товару тієї або іншої марки.

Стимулювання торговельного персоналу спрямоване на співробітництво з оптовими і роздрібними посередниками зі збуту, а також на підтримку належного рівня роботи власного персоналу, що займається збутовою діяльністю. Продавець не повинен бути поза увагою виробника, оскільки від його здібностей і вміння продати товар залежить успіх підприємства.

Життєвий цикл товару характеризується зміною обсягів продажу й одержуваного прибутку в часі і включає 4 етапи: етап упровадження, етап зростання, етап зрілості та етап спаду [6].

У таблиці наведена ефективність і доцільність використання різноманітних засобів стимулювання збуту залежно від етапу ЖЦТ.

Таблиця

Засоби стимулювання збуту

Засоби стимулювання збуту	Етап ЖЦТ			
	Етап упровадження	Етап зростання	Етап зрілості	Етап занепаду
1	2	3	4	5
Для споживачів				
Цінове стимулювання				
Знижки	–	+	–	+
Купони	+	+	–	+
Відшкодування з відстрочкою	–	–	+	–
Стимулювання натурою				
Зразки	+	–	–	–
Упаковки за пільговою ціною	+	+	+	–
Премії	–	–	+	–
Залікові талони	–	–	+	+
Безкоштовні супутні послуги	+	+	+	–
Картки постійних клієнтів	+	+	–	–
Активна пропозиція				
Конкурси	+	+	–	–
Лотереї	+	+	–	–

1	2	3	4	5
Для посередників				
Знижки з ціни	–	–	+	+
Премії дилерам	+	+	+	–
Організація конкурсів	–	+	+	–
Участь фірми-продавця у сумісній з посередником рекламній кампанії з компенсацією витрат	+	+	–	–
Організація з'їздів дилерів, розважальні поїздки	–	+	+	–
Надання торгового інвентарю	+	+	–	–
Підвищення кваліфікації персоналу	–	–	+	–
Для торговельного персоналу				
Премії кращим торговим працівникам	+	+	+	–
Надання додаткових днів відпустки	–	–	+	–
Організація розважальних поїздок	–	–	+	–
Конкурси продавців	+	+	–	+
Проведення конференцій продавців	–	+	+	–

На етапі впровадження споживач ще не ознайомлений з товаром, тому необхідно використовувати лотереї та конкурси для привертання уваги, купони, розміщені в пресі, які дають можливість придбати товар зі знижкою. За допомогою семплінгу (розповсюдження зразків) підприємство надає споживачеві можливість ознайомитися з продуктом, а надаючи безкоштовні супутні послуги, упаковки за пільговою ціною і картки постійних клієнтів воно забезпечує собі лояльність споживачів на тривалий час. На даному етапі заохочувати персонал можна, використовуючи премії "кращий працівник", це ж відноситься і до посередників. Також стимулювати посередників можна надаючи торговельний інвентар та беручи участь у спільній з посередником рекламній кампанії.

У фазі зростання, коли продукт визнаний, виникає суттєвий попит, обіг і прибуток зростають. На ринку з'являються конкуренти, бажаючі також отримувати високий прибуток і виробляти аналогічний продукт, тому особливу увагу необхідно звернути на посередників, що відіграють одну з головних ролей у збуті товару. Для обміну досвідом та знаннями необхідно організувати з'їзди дилерів, конкурси, розважальні поїздки. Торговельний персонал теж потребує стимулювання, тому, крім премій, кращим працівникам можна проводити конференції продавців. На даному етапі для стимулювання споживачів підприємство може дозволити собі використовувати знижки, оскільки воно вже отримує прибуток.

На етапі зрілості посилюється конкуренція, з'являються товари-імітатори, тому підприємства шукають нових споживачів і нові ринки збуту. Доцільно використовувати премії, залікові талони, відшкодування з відстрочкою, упаковки за пільговою ціною. На цьому етапі дуже важливу роль відіграє торговельний персонал, тому для його стимулювання застосовують організацію розважальних поїздок, надання додаткових днів відпустки, проведення конференцій продавців. Заходи щодо стимулювання посередників на етапі зрілості полягають у наданні знижок з ціни, підвищення кваліфікації персоналу, премій кращим дилерам.

Після етапу зрілості настає етап занепаду. Він характеризується різким скороченням обсягу виробництва та реалізації продукції внаслідок насичення ринку товарами й посилення конкуренції з боку нових споживчих товарів. На даному етапі стимулювання зводиться до мінімуму. Посередникам надаються знижки з ціни, а для торговельного персоналу влаштовуються конкурси продавців. Увагу споживачів до товару можна привернути знижками, купонами і заліковими талонами.

Як видно, підприємству дуже важливо знати й враховувати, на якому етапі ЖЦТ знаходиться його продукт, для того щоб найбільш ефективно та раціонально використовувати засоби й методи стимулювання збуту, орієнтовані на споживачів, посередників і торговий персонал.

Перспектива подальших досліджень полягає в оцінюванні ефективності використання реклами залежно від ЖЦТ.

Наук. керівн. Котлик А. В.

Література: 1. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер ; пер. с англ. – М. : Бизнес-книга, Има-Кросс.Плюс, 1995. – 702 с. 2. Ромат Е. В. Реклама в системе маркетинга / Е. В. Ромат. – К. : Студцентр, 2008. – 684 с. 3. Петруня Ю. Є. Маркетинг : навч. посібник / Ю. Є. Петруня. – К. : Знання, 2007. – 325 с. 4. Маслова Т. Д. Маркетинг : учебник для вузов / Т. Д. Маслова, С. Г. Божук, Л. Н. Ковалик. – 3-е изд., перераб. и доп. – СПб. : Питер, 2008. – 384 с. 5. Земляков І. С. Основы маркетинга : навч. посібник / І. С. Земляков, І. Б. Рижих, В. І. Савич. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 352 с. 6. Багиев Г. Л. Маркетинг / Г. Л. Багиев, В. М. Тарасевич, Х. Анн. – М. : Экономика, 1999. – 246 с.

Студенти 5 курсу
економічного факультету
Луганського національного аграрного університету

ЕФЕКТИВНІСТЬ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АПК

Анотація. Наведено розробку нових і вдосконалення існуючих форм, методів та інструментів підтримки інноваційної активності й побудови національної інноваційної системи, що є перспективою розвитку сільськогосподарських підприємств.

Аннотация. Приведены разработка новых и совершенствование существующих форм, методов и инструментов поддержки инновационной активности и построения национальной инновационной системы, являющихся перспективой развития сельскохозяйственных предприятий.

Annotation. The developing of new and improving of existent forms, methods and tools to support innovation activity and the construction of national innovation system, that are prospects of agricultural enterprises, are suggested.

Ключові слова: інновація, інноваційна діяльність, сільське господарство, економіка країни, розвиток.

Сьогодні Україна переживає важкий час. Головними диспропорціями, що прописались в економіці України, є дефіцит бюджету, спад національного доходу, порушення платіжного та торговельного балансів, істотне перевищення імпорту над експортом, що в сукупності визначає фінансові можливості держави, якій необхідно вирішувати багато складних питань і виконувати національні та регіональні програми, що потребують високих інтелектуальних і матеріальних витрат.

Завдання України – у найкоротший час вивчити досвід вирішення цих проблем, визначити шляхи реалізації інноваційної політики в Україні з урахуванням реальних умов.

Теоретичні проблеми регулювання інноваційної діяльності у вітчизняній науці висвітлювали такі вітчизняні вчені, як: Шумпетер Й., Іжевський В. В., Васківчук І. В., Кирилюк Г. В., Федорова В. Г., Поліщук Н. В., Лайко П. А., Бабієнко М. Ф., Кулаєць М. М., Музика П. М., Вітвицька О. Д., Лайко Г. П., Бузовський Є. А., Скрипниченко В. А., Покотилова В. І., Музиченко О. В.

Мета статті – проаналізувати організацію й ефективність інноваційної діяльності в економіці України та АПК.

На межі XX – XXI століть людство вступило в інноваційну добу, яка характеризується швидким зростанням змін у всіх сферах суспільного буття. Це час наукомістких технологій, прогресу фундаментальних наук, масштабних науково-технологічних проектів. За таких умов джерелом сучасного розвитку суспільства та діяльності людини стає інноваційна діяльність, а відповідно інновації стають важливим інструментом усіх радикальних змін у розвитку людини та економічної системи в цілому.

Інноваційна діяльність є невід'ємною складовою виробничо-господарської діяльності підприємства, зорієнтованої на оновлення і вдосконалення його виробничих сил та організаційно-економічних відносин. Об'єкт інноваційної діяльності – інновація. Вперше в науку терміни "інновація" та "інноваційний процес" запровадив на початку XX ст. австрійський вчений Йозеф Шумпетер [1]. Досліджуючи основні поняття інноваційної теорії, він розглядав інновації як зміни технології та управління, як нові комбінації щодо техніки і технології, використання ресурсів, створення нових товарів тощо.

Таке трактування сутності інновацій пов'язане лише із засобами виробництва або технологічними процесами, що є необхідною, але недостатньою умовою, яка повинна спрямовувати весь інвестиційний потік ресурсів у галузі народного господарства з його ефективним використанням [2].

Інноваційні процеси, поширення високотехнологічних виробництв стали неодмінним атрибутом стратегії сучасного економічного зростання. Вони безпосередньо пов'язані з динамікою інвестиційної та загальної економічної активності. Інновації у вигляді нових конкурентоспроможних технологій і товарів забезпечують до 90 % приросту ВВП промислово розвинених країн світу.



Реалії сучасного розвитку провідних країн світу доводять, що основними його чинниками є інноваційні – високі технології, нова техніка, нова організація праці і виробництва, нова мотивація підприємницької діяльності. Саме вони забезпечують економічну стійкість мікро- та макросистем, їх конкурентоспроможність як на внутрішньому, так і на світовому ринках [3].

Останніми роками в Україні все частіше постає питання переходу економіки України на шлях інноваційних перетворень. Особливо актуальним є питання створення реально діючого механізму перетворення реальних знань у технологічні нововведення, за рахунок чого прогнозується можливість значного підвищення конкурентоспроможності національної (вітчизняної) економіки та її довгострокового зростання.

Перехід економіки на інноваційну модель передбачає реалізацію амбіційних планів країни на економічний та технологічний прориви.

Україна має реальні передумови для створення та утвердження інноваційної моделі розвитку економіки. Насамперед, це високий науково-технічний, кадровий та інтелектуальний потенціали, розвинута навчально-наукова система, високий освітній рівень населення, наявність кваліфікованої робочої сили, яка згодна працювати за не дуже високу платню [4].

Побудова інноваційної економіки й системи керування нею полягають у принциповій реструктуризації нових підходів щодо обґрунтування пріоритетів, значного вдосконалення методів і форм використання ресурсів на всіх рівнях інноваційної системи, корінної трансформації взаємодії "науки – бізнесу – влади – суспільства" [5].

Побудова національної інноваційної системи вимагає комплексного підходу, що передбачає вирішення ряду проблем, найважливіші з яких: недосконалість законодавства; складнощі у пошуку джерел фінансування, нестача власних коштів; високі кредитні ставки; тривалий строк окупності нововведень; труднощі з матеріально-технічними ресурсами; відсутність кваліфікованого персоналу; високий економічний ризик; відсутність попиту на інноваційну продукцію; недостатня інформація про ринки збуту.

Серед значущих форм підтримки інноваційної активності слід відмітити: установлення податкових канікул; підвищення рівня інноваційної культури; реалізацію програми наукового кредитування; запровадження адекватних програм поліпшення інноваційно-інвестиційного клімату та підвищення ефективності інноваційної діяльності [6].

Стаття 7 Закону України "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні" від 16 січня 2003 року № 433-IV одним із стратегічних напрямів інноваційної діяльності на 2003 – 2013 роки визначає високотехнологічний розвиток сільського господарства і переробної промисловості [7]. Тому на сучасному етапі розвитку агропромислового комплексу України важливу роль відіграє запровадження новітніх технологій та досягнень науково-технічного прогресу. Інновації є засобом підвищення ефективності виробництва продукції, а також засобом адаптації підприємства до змін соціального, економічного, політичного середовищ. Сьогодні процес формування інноваційної системи в Україні, зокрема в агропромисловому комплексі, відбувається за дуже несприятливих умов: недостатнє забезпечення наукової сфери матеріально-технічними ресурсами, обмеженість інформаційних ресурсів, втрата висококваліфікованих працівників тощо.

Інноваційний розвиток сільськогосподарських структур неможливий без розвиненої інформаційної інфраструктури. Однак фахівці наукової сфери не мають належного інформаційного забезпечення для вирішення на теоретичному рівні нагальних проблем національного сільського господарства. За умов поширення приватизаційних процесів і комерціалізації аграрного виробництва інформація дедалі частіше стає конфіденційною [8].

Інформаційно-наукове забезпечення – це не лише реклама товарів і послуг, а, насамперед, доступ до передової інформації біологічного, економічного, ветеринарного, агрономічного характеру тощо, систематизація і подання у вигляді, зручному для практичного використання [9].

Через постійну нестачу бюджетного фінансування аграрна наука практично втратила можливість для створення інноваційно нового продукту. Останнім часом сільськогосподарські підприємства використовують техніку іноземного виробництва, що є частково вдосконаленим аналогом вже існуючої і застарілої техніки.

На сьогодні більшість підприємств (переважно колективної форми господарювання) забезпечені комп'ютерною технікою, що значно полегшують роботу як керівництва, так і персоналу. Проте через нестачу кваліфікованих програмістів ці засоби не використовуються в повну силу як для отримання інформації, так і для її аналізу.

Загалом Україна має потенційні можливості для успішного здійснення інноваційної діяльності, однак на рівні держави необхідно виконати ряд заходів:

забезпечити стабільну економічну ситуацію в країні для залучення інвестицій в агропромисловий комплекс;

надати пільги підприємствам, які створюють інноваційний продукт, що дозволить збільшити фінансові ресурси для реалізації інноваційної програми підприємства;

зорієнтувати фінансово-кредитні установи на надання кредитів підприємствам, що займаються інноваційною діяльністю.

Використання запропонованих заходів щодо стимулювання впровадження інновацій підприємствами агропромислового комплексу дозволить покращити процес виробництва, ефективно використовувати внутрішні і залучати зовнішні інвестиції в інноваційну діяльність [10].

На жаль, в Україні поки механізм розвитку інновацій не досконалий, а потреба в удосконаленні даного механізму зростає в розрізі економічної ситуації, в якій у сучасний момент опинилась держава.

Тільки за умови пріоритетності інноваційного шляху розвитку можна здійснити структурну перебудову української економіки, подолати сировинний вектор її розвитку й утвердити Україну як конкурентоспроможну високотехнологічну державу.

Наук. керівн. Ковтунов О. В.

Література: 1. Шумпетер Й. Теория экономического развития: исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита и цикла конъюнктуры / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с 2. Іжевський В. В. Економічна суть інноваційної діяльності підприємств торгівлі та ресторанного господарства [Електронний ресурс] / В. В. Іжевський. – Режим доступу : <http://intkonf.org>. 3. Васківчук І. В. Модель інвестиційно-інноваційного розвитку підприємства України" [Електронний ресурс] / І. В. Васківчук. – Режим доступу : <http://intkonf.org>. 4. Кирилюк Г. В. Особливості формування інноваційної моделі розвитку економіки України [Електронний ресурс] / Г. В. Кирилюк. – Режим доступу : <http://intkonf.org>. 5. Федорова В. Г. Інноваційна діяльність в регіонах України: проблеми та напрямки її поліпшення [Електронний ресурс] / В. Г. Федорова. – Режим доступу : <http://intkonf.org>. 6. Поліщук Н. В. Проблеми розвитку інноваційного підприємництва в Україні [Електронний ресурс] / Н. В. Поліщук. – Режим доступу : <http://intkonf.org>. 7. Закон України "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні" від 16 січня 2003 року № 433-IV. – Режим доступу : www.rada.gov.ua. 8. Лайко П. А. Інформаційне забезпечення формування і функціонування ринку науково-технічної продукції як невід'ємна складова інноваційної діяльності / П. А. Лайко, М. Ф. Бабієнко, М. М. Кулаєць та ін. // Економіка АПК. – 2008. – № 7. – С. 96–105. 9. Покотилова В. І. Роль науки у формуванні інноваційного потенціалу агропродовольчого комплексу / В. І. Покотилова // Економіка АПК. – 2008. – № 7. – С. 68–75. 10. Музиченко О. В. Проблеми інноваційної діяльності у АПК України [Електронний ресурс] / О. В. Музиченко. – Режим доступу : <http://intkonf.org>.

УДК 338.57.055.2

Кирилюк А. О.

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ВПЛИВ ЕКСПОРТУ НА ФОРМУВАННЯ ВНУТРІШНІХ ЦІН В УКРАЇНІ

Анотація. Розглянуто експорт гречаної крупи України. Виявлено зв'язок світових цін на гречану крупу із внутрішніми цінами на неї. Визначено вплив цінової політики держави на купівельну спроможність населення.

Аннотация. Рассмотрено экспорт гречневой крупы Украины. Установлено связь мировых цен на гречку с внутренними ценами на нее. Определено влияние ценовой политики государства на покупательную способность населения.

Annotation. The export of buckwheat in Ukraine is studied. The relationship between world prices for buckwheat with domestic ones on it is stated. The effect of pricing policy of the government on the purchasing power of the population is substantiated.

Ключові слова: експорт, внутрішні ціни, світові ціни.

Україна вважається індустріально-аграрною країною. Вона дуже багата на чорноземі, що й надає країні переваги в розвитку сільського господарства. Саме тому в контексті європейської інтеграції необхідно розглядати Україну як країну – експортера сільськогосподарської продукції.

У зв'язку з стрімким зростанням цін на сільськогосподарську продукцію в Україні ця робота є дуже актуальною. Метою даної роботи – визначення впливу експорту на формування внутрішніх цін в Україні.

У 2010 р. у зв'язку з неврожаями по всьому світу ціни на сільськогосподарську продукцію почали зростати. В Україні ціни на деякі види продукції збільшилися майже втричі, зокрема таким продуктом була гречка. Вітчизняні виробники мотивують це великим дефіцитом продукції на ринку.

З одного боку, через погані врожаї, дефіцит продукції, ціни на неї зросли, але, розглядаючи структуру експорту України 2006 – 2010 років, можна побачити, що експорт гречки стрімко збільшується зі зростанням світової ціни на неї.

Що ж стосується 2010 року, то вже на період січень – липень було експортовано 839 952,60 кг гречки, що переважає загальний обсяг експорту гречки за весь 2008 рік та попередні роки.



З цього можна зробити висновок, що дефіцит гречки на внутрішньому ринку створений штучно, а ціни ростуть лише за рахунок виробників, що не хочуть залишати продукти на внутрішньому ринку. Динаміку змін цін в Україні та обсягу експорту за січень – липень наведено на рис. 1.

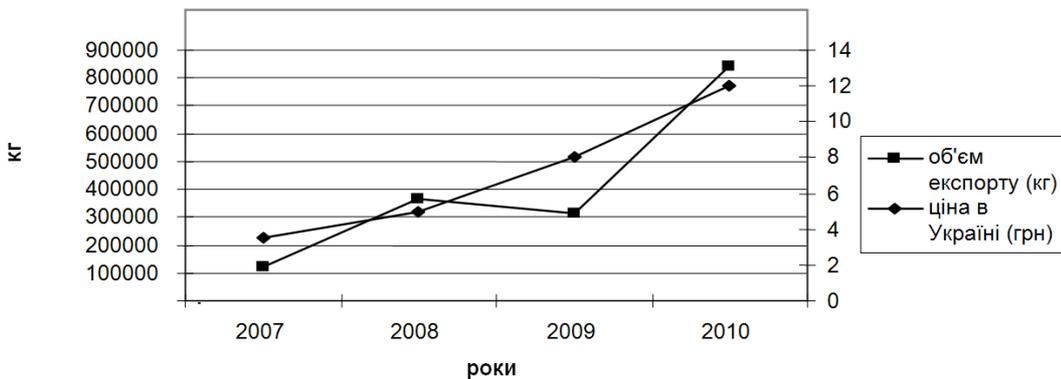


Рис. 1. Співвідношення ціни та експорту гречки в Україні за січень – липень

Тобто, незважаючи на зростання ціни всередині країни, обумовлений начебто дефіцитом продукції експорт стрімко зростає.

Через кореляційний аналіз цін в Україні та експорту гречки за даними, поданими в табл. 1, можна побачити залежність ціни на гречку всередині країни та експорту, коефіцієнт кореляції дорівнює 98 %, що вказує на велику залежність цих двох показників, тобто зі збільшенням експорту зростають ціни всередині країни.

Таблиця 1

Кореляційна залежність експорту та цін гречки в Україні

Показники	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Експорт (кг)	577 278,00	434 880,00	703 391,08	2 228 839,6
Ціна в Україні (грн/кг)	4,025	3,5	5	8

Далі, аналізуючи залежність між світовими цінами та цінами в Україні на гречку, наведеними в табл. 2, видно кореляційну залежність у 84 %, а отже, можна стверджувати, що експортуючи по високим цінам гречку за кордон, тим самим імпортуємо високу ціну на неї в Україну.

Таблиця 2

Світові ціни на гречку та ціни на Україні

Показники	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Світові ціни на гречку (дол./кг)	2,72	1,83	2,05	3,57
Ціна в Україні (грн/кг)	4,025	3,5	5	8

Звичайно, не можна сказати, що гречка – це останнє, що можуть споживати українці, але тим не менш неможливо не помітити різницю в купівельній спроможності українця та громадянина країни, що входить до ЄС, що з радістю використовують наші товаровиробники. До того ж загальна купівельна спроможність українця з кожним роком падає за рахунок збільшення цін на продукти харчування, що може зробити недоступними ці продукти для багатьох українців.

Йдеться не лише про продукти харчування, а й взагалі про цінову політику держави, адже захищаючи вітчизняного виробника та підтримуючи його, ніхто не приділяє уваги споживачу. Світові ціни вигідні лише виробнику, починаючи з продуктів харчування та закінчуючи природними ресурсами. Проте в розвинених країнах дохід населення більший, а значить, і більші ціни також більш прийнятні, на відміну від українців, що за світовими цінами не можуть собі нічого дозволити.

Застосовуючи виробничу функцію (SMPF), розроблену Малаховою Н. Б. та Должиковою А. П., можна визначити суспільно необхідні ціни на гречку в Україні, що не враховують монополістичні надбавки та ціну, імпортовану із-за кордону. Для цього слід побудувати АС через ціни на гречку всередині країни, де отримуємо дані, наведені в табл. 3.

Ціни в Україні та середні витрати підприємств

Показники	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Ціни в Україні (грн/кг)	4,025	3,5	5	8	12
АС (грн/кг)	3,196	3,683	4,586	5,905	7,64

Звідси можна побудувати графік, поданий на рис. 2.

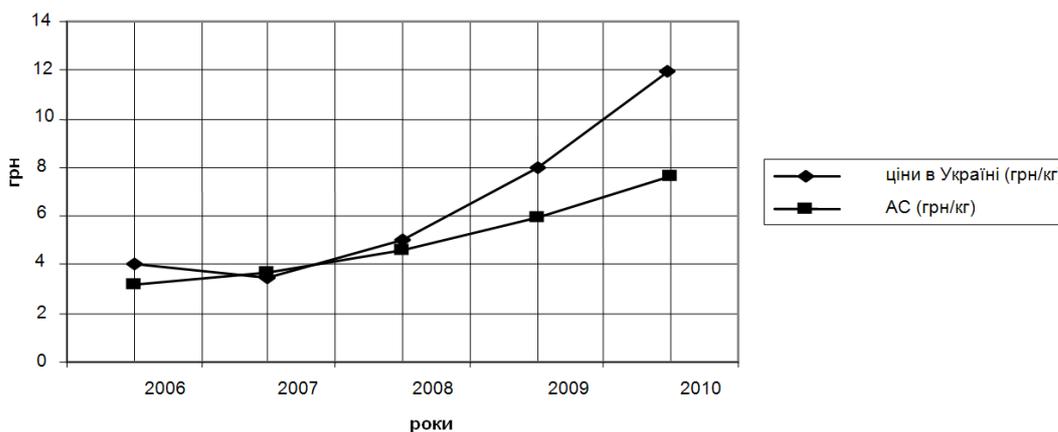


Рис. 2. Ціни гречки в Україні та середні витрати виробників

З рис. 2 видно, що перетин АС з цінами відбувається у 2007 році, тобто цього року ціни на гречку були оптимальними і влаштовували як виробника, так і споживача, але починаючи з кінця 2008 року ціни стрімко зростають, не зважаючи на витрати, тобто вони не обумовлені нічим, крім монополістичного впливу на них, коли оптимальна ціна, що задовольняє суспільство та приносить прибутки виробникам, є 7,64 грн/кг гречки.

Отже, суспільно необхідні ціни, що збіглися б і з інтересами споживачів та виробників, мають саме такий характер, але виробники, незважаючи на потреби споживачів, установлюють завищені ціни, переслідуючи виключно власні інтереси [2, с. 136].

Єдиним шляхом стабілізації ринку є обмеження експорту зернових. Світове суспільство неоднозначно ставиться до таких дій, навіть засуджує їх, адже це зачіпає їх інтереси, але з метою стабілізації цін на внутрішньому ринку такі дії необхідні.

Для усунення проблеми дефіциту продукції на внутрішньому ринку державою було прийнято ряд заходів щодо обмеження експорту: установлено обсяги квот на окремі види сільськогосподарської продукції, експорт якої підлягає ліцензуванню; затверджено порядок видачі ліцензії на експорт окремих видів сільськогосподарської продукції та розподілу квот. Обсяг квот гречки становлюється на межі 1 тис. тонн [1].

Неодноразово світова практика доводила, що вільна торгівля не є панацеєю від усіх хвороб, вільна торгівля в країнах, що розвиваються за умов світової нестачі продовольства, призводить до внутрішньої кризи, стрімкого зростання цін. Звичайно, вона вигідна для товаровиробників, які всіма можливими засобами намагаються отримати надприбутки за рахунок експорту та реалізації продукції на внутрішньому ринку за світовими цінами. Історія знає безліч трагічних результатів такої політики, коли країни, орієнтовані на експорт, забували про власне населення, що призводило навіть до голоду всередині країни, через неможливість населення купувати продукти харчування.

Експорт продукції за кордон стимулює зростання власних цін. Задля стримування зростання цін та стабілізації внутрішнього ринку необхідно обмежувати дії експортерів і стимулювати їх до реалізації продукції за прийнятними цінами на внутрішньому ринку.

Наук. керівн. Малахова Н. Б.

Література: 1. Постанова Кабінету Міністрів України "Про встановлення обсягів квот на окремі види сільськогосподарської продукції, експорт якої підлягає ліцензуванню до 31 березня 2011 р., і затвердження Порядку видачі ліцензії на експорт окремих видів сільськогосподарської продукції та розподілу квот" № 938 від 4 жовтня 2010 р. [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=938-2010-%EF. 2. Малахова Н. Б. Мікроекономічна теорія виробництва та витрат: навч. посібник / Н. Б. Малахова. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2009. – 180 с. 3. Державний комітет статистики. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.

Студент 5 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

ДЕЯКІ ПИТАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Анотація. Досліджено причини гальмування розвитку малого бізнесу в Україні. Проаналізовано практику задоволення фінансових потреб вітчизняними суб'єктами малого підприємництва. Визначено основні напрями стимулювання розвитку малого бізнесу в Україні.

Аннотация. Исследованы причины торможения развития малого бизнеса в Украине. Проанализирована практика удовлетворения финансовых потребностей отечественными субъектами малого предпринимательства. Определены основные направления стимулирования развития малого бизнеса в Украине.

Annotation. The causes of inhibition of small business development in Ukraine is investigated. The practice of meeting the financial needs of local small businesses are analyzed. Key areas to stimulate development of small business in Ukraine are identified.

Ключові слова: суб'єкти малого бізнесу, кредитування, овердрафт, спрощена система оподаткування.

Однією з причин гальмування розвитку малого бізнесу в Україні є відсутність сприятливих умов щодо задоволення власних фінансових потреб. Тому метою даної статті було визначено аналіз практики кредитування суб'єктів малого бізнесу та визначення основних напрямів стимулювання розвитку малого бізнесу в Україні.

Дослідженням у сфері розвитку малого підприємництва присвячено роботи таких видатних економістів, як: Сей Ж.-Б., А. Сміт, М. Туган-Барановський, А. Маршал, Й. Шумпетер, М. Вебер та ін. Також значний внесок у вивчення тенденцій та особливостей розвитку малого підприємництва в Україні зробили З. Варналій, Л. Воротіна, В. Воротін, Я. Жаліло, І. Копченко, В. Кредісов, М. Крупка, О. Кужель, І. Кузнєцова, О. Кузьмін, К. Ляпіна, І. Михасюк, Т. Смовженко, В. Узунів та ін. Водночас не вирішено багато питань, які стосуються аспектів державного регулювання малого підприємництва і потребують подальших досліджень.

Так, наприклад, на практиці фінансування малих підприємств банками, як правило, здійснюється у формі овердрафту. Плата за кредит при цьому варіюється залежно від ризикової премії підприємств і перевищує зазвичай основну ставку відсотка на 1 – 5 %. Переваги цієї форми фінансування пов'язані, насамперед, із гнучкістю банківської політики.

Банківські кредити використовуються обмежено через великі процентні ставки та відсутність гарантій для банків (у вигляді застав або високоліквідних активів). Такий стан посилюється у кризових умовах розвитку економіки України. На заході роль банківських кредитів як одного з головних джерел фінансових ресурсів малого бізнесу, вагома [1, с. 57].

У свою чергу, доступ на фондовий ринок підприємств малого та середнього розміру досить ускладнений. Це пов'язано з витратами від недооцінки цінних паперів підприємств. Недооцінка при первинному розміщенні акцій може сягати 10 % від їх реалізованої вартості, і з точки зору емітента це прямі втрати, пов'язані із залученням зовнішнього фінансування. Іншою причиною є страх одноосібного власника втратити контроль над своєю фірмою через продаж акцій. До того ж особливі умови економіки України, а саме нерозвиненість ринку цінних паперів, не дають змоги розглядати такий напрямок отримання фінансових ресурсів як повноцінний чи взагалі можливий [2, с. 57].

Звуження вказаних джерел фінансових ресурсів підвищує роль власних коштів. Приблизно 55 % фірм повністю підтримується за рахунок власних коштів. Також підвищується роль кредиту у формі заборгованості:

- за розрахунками з партнерами (через відповідний механізм товарного кредиту, впровадження вексельного обігу);
- за розрахунками з бюджетом (завдяки відстроченню сплати податків та подовженню терміну сплати податку);
- за оплатою праці (оскільки часто на малих підприємствах працівниками є їхні власники, їхні родичі, вони можуть відмовлятися від негайного споживання коштів для фінансування підприємства) [3].

Існують спеціалізовані джерела підтримки малих підприємств, до яких слід віднести: державну фінансову допомогу, міжнародну донорську допомогу, підтримку великих підприємств. В Україні державна фінансова допомога малим підприємствам проводиться в рамках державних цільових програм підтримки малого підприємництва за рахунок бюджетних коштів. Але ці програми

не стали дієвими інструментами фінансової підтримки малих підприємств, що пов'язано з незначними фінансовими можливостями, викликаними обмеженими ресурсами бюджетної системи. Іншим напрямом державної підтримки є пільги в оподаткуванні. Податківцям немає сенсу закривати очі на результати опитування підприємців, які серед головних перешкод називають високий податковий тягар, що змушує певну частину суб'єктів підприємницької діяльності перебувати "в тіні" [1, с. 142]. Ураховуючи чинники, які перешкоджають розвитку підприємництва (високомонополізована структура економіки, недосконалість кредитних джерел фінансування тощо), податкова адміністрація України намагається запроваджувати ефективне стимулююче оподаткування малого бізнесу. Йдеться про застосування спрощеної системи оподаткування, змістом якої є диференційовані механізми, які враховують особливості господарської діяльності тих чи інших прошарків підприємництва.

Існуюча система оподаткування малого підприємництва створює альтернативні можливості вибору найбільш ефективного механізму. Але водночас податкові ставки певних видів підприємницької діяльності запроваджуються за рішеннями відповідних місцевих органів влади, тобто здебільшого на суб'єктивних підставах.

Спрощена система оподаткування, обліку та звітності запроваджується для фізичних осіб, які здійснюють підприємницьку діяльність без створення юридичної особи і в трудових відносинах з якими, включаючи членів їх сімей, протягом року перебуває не більше 10 осіб та обсяг виручки яких від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 500 тис. гривень.

Підприємець – фізична особа – має право самостійно обирати вид оподаткування залежно від виду діяльності та обсягу валового доходу. Він може працювати на підставі загального оподаткування із застосуванням авансових платежів або фіксованого чи єдиного податку. Згідно з вимогами нового податкового кодексу юридичні та фізичні особи є платниками єдиного соціального внесу (ЄСВ). Але кожне підприємство, залежно від статусу ризику, встановленого Пенсійним фондом, сплачує до бюджету відповідний процент ЄСВ [4].

Є і певні обмеження (регулююча функція податків), наприклад, не дозволяється застосування фіксованого податку при торгівлі лікоро-горілчаними та тютюновими виробами. Слід звернути увагу на те, що лише близько половини підприємців – фізичних осіб – застосовують спрощену систему оподаткування, а податкові надходження від їх підприємницької діяльності перевищують 80 % [1, с. 144].

Привабливе ставлення підприємців до спрощеної системи оподаткування значною мірою викликане відповідністю цієї системи важливим принципам оподаткування: зрозумілістю, простотою та невеликими витратами на адміністрування. Підприємці досить швидко реагують на певні зміни у податковому законодавстві.

Невелика частка податкових надходжень підприємців, що застосовують загальну систему оподаткування, пояснюється тим, що більшість з них отримує певні пільги. Однак, як показали перевірки підприємців, які не перейшли на спрощену систему оподаткування, у 62 % випадках спостерігається ухиляння від сплати податків [1, с. 145].

Спрощена система оподаткування застосовується для юридичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких за рік середньооблікова чисельність працюючих не перевищує 50 осіб і обсяг виручки яких від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 1 млн гривень.

Щодо суб'єктів підприємницької діяльності – юридичних осіб, які перейшли на спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, то вони також мають можливість самостійно обирати режим оподаткування:

шість відсотків суми виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) без урахування акцизного збору в разі сплати податку на додану вартість згідно із Законом України "Про податок на додану вартість";

десять відсотків суми виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), за винятком акцизного збору, в разі включення податку на додану вартість до складу єдиного податку [1].

Юридичні особи, які перейшли на спрощену систему оподаткування за єдиним податком, не мають права застосовувати інший спосіб розрахунків за відвантаженою продукцією, крім готівкового та безготівкового розрахунку коштами.

При цьому спрощена система, виконуючи свою регулюючу функцію, не поширює застосування єдиного податку на певні категорії платників, які:

провадять діяльність у сфері грального бізнесу та ломбардів;

здійснюють обмін іноземної валюти;

є виробниками та імпортерами підакцизних товарів.

Уведення спрощеної системи оподаткування обумовило постійне збільшення кількості малих підприємств, що перейшли на неї.

Наук. керівн. Борисенко М. А.

Література: 1. Микитюк О. І. Фінансове забезпечення розвитку малих підприємств / О. І. Микитюк // Фінанси України. – 1999. – № 6. – С. 55–61. 2. Єфименко Т. Напрямки розвитку податкового потенціалу малого підприємництва / Т. Єфименко // Вісник Української академії державного управління при Президентіві України. – 2001. – № 3. – С.141–148. 3. Матеріали сервера Державного комітету статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 4. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] // Офіційний вісник України – 2010. – Т. 1. – № 92. – С. 9. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17&c=1>. 5. Закон України "Про державну підтримку малого підприємництва" [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України – 2000. – № 51. – Ст. 447. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2063-14>.

Студент 4 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМИ МОРАЛЬНОЇ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Розглянуто поняття моральної мотивації персоналу підприємства, її особливості, а також позитивні і негативні сторони використання системи моральної мотивації на підприємстві.

Аннотация. Рассмотрены понятие моральной мотивации персонала предприятия, ее особенности, а также положительные и отрицательные стороны использования системы моральной мотивации на предприятии.

Annotation. The concept of moral motivation of company personnel, its features, as well as positive and negative aspects of using a system of moral motivation in the company are studied.

Ключові слова: мотивація, персонал, моральна мотивація, потреба.

Актуальність даної теми обумовлюється тим, що останнім часом матеріальні стимули перестають бути єдиним та найголовнішим засобом мотивації персоналу. Великі оберти набирають тенденції зупинення систем нематеріальної мотивації на підприємствах та в установах. Отже, дослідження особливостей моральної мотивації персоналу підприємства стає необхідним.

Питання трудової мотивації знайшли відображення в багатьох наукових дослідженнях на стику навчальних дисциплін: "Управління організацією", "Управління персоналом", "Економіка праці", "Психологія та соціологія праці".

Мета роботи полягає в розкритті позитивних на негативних сторін моральної мотивації персоналу підприємства.

Травін В. В. запропонував таке визначення поняття: "Мотивація – це прагнення працівника задовольнити свої потреби (отримати певні блага) за допомогою трудової діяльності" [1].

Моральна мотивація, відповідно до ієрархії потреб А. Маслоу, починає працювати з третього рівня потреб, тобто задовольняє соціальні потреби, потреби в повазі та в самореалізації.

Моральна мотивація – спонукання людини до праці "неживими" грошима, тобто підвищення її лояльності та результативності роботи, завдяки впливу будь-яких чинників, крім заробітної плати та бонусів.

Дуже важливо є те, що моральна мотивація не є додатком до матеріальної, вони виступають рівнозначними, якщо, звичайно, використовуються правильно та у відповідному співвідношенні.

Під час впровадження системи моральної мотивації на підприємстві треба враховувати не лише її переваги, але й недоліки.

Важливим є ще й те, що хоч цей вид мотивації й не приносить грошей співробітнику в чистому вигляді, затрат для компанії потребує чималих, адже стимулювання відбувається за рахунок фірми.

Наприклад, до таких затрат відноситься оплата медичної страховки робітнику. Одна з українсько-американських компанії оплачує своєму менеджерському складу поліс, що дозволяє лікуватися, купувати медикаменти та проходити медогляди на 500 тис. гривень на рік, що їй обходиться в 4 тис. гривень на рік, іншим же робітникам оплачується простіший вид поліса, що обходиться в 300 гривень на рік. Тобто треба розуміти, що такий стимул є дуже значним для робітника, але й не дешевим для роботодавця.

Ще одним дуже розповсюдженим прикладом використання моральної мотивації є оплата транспортних витрат. При тому що оклад може складати й невелику суму, оплата палива значним чином відображається на лояльності робітника до своєї компанії.

Винагородження працівників за гарні показники роботи різного роду путівками, туристичними поїздками або чимось подібним також потребує немалих затрат.

У монографії В. Гриньової й І. Грузіної [2] зазначено, що до будь-якого роду доплат працівники звикають, адже якщо кожного місяця отримувати премію, цінність її втрачається, вона починає сприйматися як частина окладу.

Також треба відзначити, що часто система моральної мотивації розрахована на більш тривалий період, ніж матеріальної. Прикладом тому є так звані "паралельні службові сходи" – це система присвоєння знаків, регалій чи звань працівникам, окрім посадових.

Важливим є те, що треба не тільки знайти золоту середину між моральною та матеріальною мотивацією, використовувати їх збалансовано, але й саму моральну мотивацію треба вміти правильно та вчасно внести.

Помилки у процесі моральної мотивації можуть бути різними та й причини їх виникнення теж.

Бажаючи заощадити, багато компаній вирішують піти на хитрість, поєднавши програми мотивації персоналу із заходами щодо посилення командного духу. Проте винагорода конкретного працівника є визнанням його персональних заслуг з боку керівництва. Змішування особистого й громадського в даному випадку може призвести до неприємних казусів [3].

Створення на робочих місцях духу єдиної команди, якщо це перейде межу, може призвести до зникнення конкуренції між працівниками однієї ланки, перестане працювати такий інструмент, як змагання.

Надання працівникам такої роботи, щоб вони могли спілкуватися, також може вийти з під контролю й погано відобразитися на якості та продуктивності роботи.

Така форма моральної мотивації, як делегування повноважень та надання відчуття причетності, можуть призвести до нехтування субординацією, що є неприпустимим, тому що субординація – це дотримання установлених правил взаємин між особами різної ієрархічної сходинки всередині трудового колективу, організації, установи [4].

Таким чином, упроваджуючи систему моральної мотивації на підприємстві, треба враховувати, що хоч вона й не приносить грошей співробітнику в чистому вигляді, затрат для компанії потребує чималих, адже стимулювання відбувається за рахунок фірми. У занадто згуртованому колективі втрачається конкуренція між робітниками та може відбуватися нехтування субординацією, що не є вигідним для менеджера й роботодавця. Але моральна мотивація має й позитивні ознаки порівняно з матеріальною, це, наприклад, широке коло дії, тобто не індивідуальне, як доплати; тривалий час застосування, наприклад паралельна кар'єрна драбина, тобто присвоєння звань чи титулів заслуженим співробітникам.

Моральна мотивація не є заміною матеріальної чи її доповненням, це два відокремлені процеси, які при сумісному застосуванні дають синергетичний ефект. Позитивні та негативні сторони використання системи моральної мотивації все ще є недостатньо дослідженими, а тому знайдуть своє відображення в майбутніх публікаціях.

Наук. керівн. Лепейко Т. І.

Література: 1. Травин В. В. Мотивационный менеджмент : учебн.-практич. пособие / В. В. Травин, М. И. Магура, М. Б. Курбатова. – М. : Дело, 1998. – 326 с. 2. Гриньова В. М. Проблеми мотивації праці персоналу підприємства / В. М. Гриньова, І. А. Грузіна. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2007. – 184 с. 3. <http://job.management.com.ua/articles/11/108/>. 4. <http://www.businessvoc.ru>.

УДК 331.361.3(477)

Кузьменко В. В.

Студент 5 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

ДЕЯКІ ПИТАННЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ФАХІВЦІВ

Анотація. Висвітлено проблеми працевлаштування молоді в Україні. Наведено рекомендації щодо впровадження нової послуги – підбору місця проходження стажування, що дозволить молодим фахівцям набутти професійних навичок.

Аннотация. Освещены проблемы трудоустройства молодежи в Украине. Приведены рекомендации относительно внедрения новой услуги – подбора места прохождения стажировки, которая позволит молодым специалистам приобрести профессиональные навыки.

Annotation. The basic problems relating to youth employment in Ukraine are considered. The recommendations for the introduction of new services – selection of training places, which will allow young professionals to acquire professional skills – are stated.

Ключові слова: стажування, молодь, працевлаштування, ринок праці, професійний досвід, нова послуга.

Молодіжний сегмент ринку праці – найбільш проблемна частка загальнонаціонального ринку праці. Пошуки першого робочого місця, невідповідність рівня та якості отриманої освіти професійним обов'язкам, відсутність досвіду роботи, невідповідність запитів молоді і пропозицій роботодавців посилюють напруження на ринку праці. Недостатня увага з боку держави до таких проблем, відсутність системної програми регулювання, законодавча нерегульованість можуть стати підґрунтям для соціальних та політичних потрясінь. Це актуально у багатьох країнах.

© Кузьменко В. В., 2011



В Україні 350 вищих навчальних закладів III – IV рівнів акредитації, у 2010 році ними було випущено 527 тис. фахівців, а кількість непрацевлаштованих випускників на кінець вересня 2010 року складала 27,6 тис. осіб [1].

Проблематика працевлаштування та зайнятості молоді давно є предметом дослідження вчених (економістів, демографів, психологів, соціологів), перебуває у фокусі уваги журналістів, представників державних установ та неурядових організацій. Водночас суспільно-економічні трансформації часів незалежності України, швидкість світових глобалізаційних тенденцій призводять до загострення ситуації на ринках праці всіх рівнів і сегментів, спонукають до динамічного аналізу ситуації та пошуків оптимальних рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано вирішення проблеми молодіжного працевлаштування та молодіжного безробіття в Україні, відображено у працях О. Амоші, В. Васильченко, Л. Лісогор. Соціально-економічні аспекти праці та зайнятості, зовнішніх трудових міграцій у межах національного, регіональних та локальних ринків праці досліджуються Богинею Д. Л., Онікієнком В. В., Лібановою Е. М., Грішновою О. А., Бандуром С. І., Балакіревою О. М., Перегудовою І. В., Малиновською О. А., Прибитковою І. М. та багатьма іншими вітчизняними науковцями.

Невирішені проблеми працевлаштування молоді призводять до зростання безробіття та зниження рівня життя; поширення пасивних (утриманство), нерегламентованих (тіньова зайнятість) і деструктивних (кримінал) моделей поведінки; спонукають до зовнішніх трудових міграцій; спричиняють психологічні зміни (втрату мотивації до праці, зміну структури ціннісних орієнтацій і падіння престижності легальної зайнятості).

Більшість роботодавців не зацікавлені у фаховому працевлаштуванні випускників ВНЗ через відсутність у молодих спеціалістів практичних навичок роботи.

Метою статті є формування рекомендацій щодо запровадження інституту стажування в Україні, під яким розуміємо уособлену групу соціально-економічних норм, що регулюють якісно однорідні суспільні відносини, які виникають у процесі формування практичної значущості професійних компетенцій фахівців під час виконання виробничих завдань і обов'язків на робочому місці підприємства.

У наказі Державного комітету України з нагляду за охороною праці стажування визначається як: "...набуття особою практичного досвіду виконання виробничих завдань і обов'язків на робочому місці підприємства після теоретичної підготовки до початку самостійної роботи під безпосереднім керівництвом досвідченого фахівця" [2].

У Законі України "Про вищу освіту" стажування визначають як "...набуття особою досвіду виконання завдань та обов'язків певної спеціальності".

Загалом стажування можна визначити як різновид підвищення кваліфікації спеціалістів з метою придбання практичних вмінь та навичок виконання обов'язків на посаді, на яку претендує здобувач. При цьому перевагами стажування для молодих спеціалістів можна визначити такі:

- отримання досвіду, адже здобувачі (ті, що стажуються) не дуже чітко уявляють усі свої професійні обов'язки, стажування дає можливість поглянути на професію зсередини;
- обґрунтований вибір сфери майбутньої професійної діяльності;
- оплата праці, адже стажування – це не безкоштовне використання робочої сили. За підсумками роботи молодому спеціалісту виплачується винагорода;
- перспектива подальшого працевлаштування на місці стажування.

У той же час слід відзначити, що тимчасове працевлаштування (стажування) молодих спеціалістів дає можливість підприємствам:

- залучити фахівців до виконання тимчасових або короткострокових робіт;
- оцінити навички, здібності та особові якості здобувача за період стажування з метою відбору претендентів на існуючі вакансії;
- зекономити фонд оплати праці.

Слід відзначити, що в Україні, незважаючи на значну необхідність, інститут стажування, на жаль, досі ще не отримав широкого розповсюдження. Так, наприклад, у середині 2010 року проводилося опитування серед студентів старших курсів та молодих спеціалістів на предмет відчуженої потреби у проходженні стажування. Результати опитування показали, що 54 % бажають пройти стажування, 27 % – не бажають і 19 % – уже проходили стажування та мають бажання повторювати такий досвід у майбутньому.

Для ринку м. Харкова послуга з підбору вакансії щодо тимчасового працевлаштування (стажування) є новою, але одночасно й такою, що стрімко розвивається. На теперішній час подібну послугу надають деякі вищі навчальні заклади своїм студентам, а також регіональний центр зайнятості. Проте результати опитування свідчать, що лише 0,08 % респондентів для пошуку місця стажування планують звернутися до свого ВНЗ або центру зайнятості (рисунк).

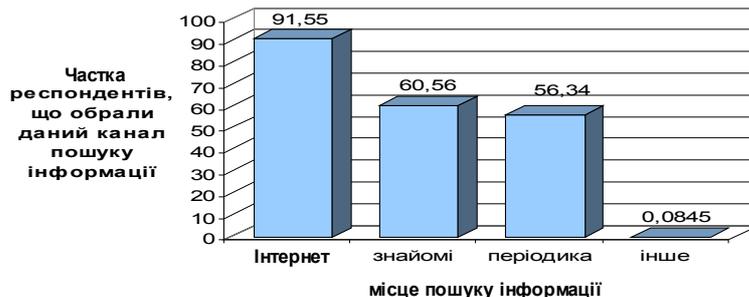


Рис. Вибір місця пошуку інформації про послугу стажування

Тому, базуючись на попередньому аналізі темпів зростання цільового ринку, пропонується запровадити послугу, сутність якої полягатиме у підборі місця проходження стажування на підприємствах, у закладах, організаціях різних форм власності для студентів старших курсів професійних навчальних закладів та безробітних, що потребують досвіду практичної роботи за отриманою спеціальністю, або тих, хто довгий час не працювали і бажають відновити або вдосконалити свої знання, вміння та навички у практичній діяльності.

Ініціалізацію процесу надання такої послуги можна визначити як соціально-активний проект, спрямований на ефективне використання соціально-економічного потенціалу країни шляхом ліквідації нестачі актуального професійного досвіду у студентів старших курсів професійних навчальних закладів, а також непрацевлаштованих випускників.

Слід відзначити, що деякі регіональні центри зайнятості надають подібну послугу, проте технологія її надання занадто формалізована. У той же час стажування дає можливість індивідуальної апробації отриманих теоретичних знань та сформованих професійних компетенцій у реальних економічних умовах.

Таким чином, стажування – це реальний шанс для молодих спеціалістів застосувати свої знання на практиці, вирішувати реальні бізнес-завдання, проявити себе та влаштуватися на роботу. Для компанії стажування – це метод покращення власної роботи, розвитку бізнесу з отриманням нових ідей, а також можливість підібрати тимчасовий персонал, сформувати кадровий резерв.

У цьому аспекті значну роль відіграє запровадження інституту стажування, який забезпечить умови формування практичної значущості професійних компетенцій фахівців. Це дозволить реалізувати соціальний та науково-виробничий потенціали країни.

Наук. керівн. Борисенко М. А.

Література: 1. <http://www.ukrstat.gov.ua>. 2. <http://zakon.nau.ua/>. 3. Буда Т. Регулювання зайнятості молоді як соціально-економічна проблема / Т. Буда // Психологія і суспільство. – 2009. – № 3. – С. 129. 4. Матвеева С. О. Економічна соціологія : підручник / С. О. Матвеева, Л. І. Лясота. – Суми : Університетська книга, 2006. – 184 с.

УДК 005.72

Лоба К. О.

Студент 5 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ТИПОЛОГІЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ КУЛЬТУР

Анотація. Запропоновано уточнення типології організаційної культури через аналіз та узагальнення існуючих класифікацій для діагностики рівня її розвитку.

Аннотация. Предлагается уточнение типологии организационной культуры через анализ и обобщение существующих классификаций для диагностики уровня ее развития.

Annotation. Clarification of typology of organizational culture through an analysis and generalization of existent classifications for diagnostics of level of its development is offered.

Ключові слова: типологія організаційної культури, корпоративна культура.

Процеси реструктуризації та децентралізації економічної системи, формування на цій основі нових виробничих організацій збільшили значущість організаційної культури – того "клею", що скріплює та утримує організацію як єдине ціле. Різні напрями менеджменту все більше звертаються до концепції культури, оскільки з точки зору стратегії культура є фактором, що впливає на успіх розвитку. Для того щоб зміни, які супроводжують роботу сучасного підприємства, стали керованими і сприяли ефективній діяльності, менеджери сучасних організацій повинні мати знання і навички щодо визначення типу організаційної культури та її особливостей. Культуру можна вважати складним явищем, а будь-яке складне явище для повного вивчення доцільно класифікувати за суттєвими ознаками для спрощення розробки технології впливу на нього.

Мета даної статті – уточнення типології організаційної культури через аналіз та узагальнення існуючих класифікацій для подальшої діагностики рівня її розвитку.

Існують різні підходи до розуміння тієї сторони соціальної реальності, котра стоїть за поняттям організаційної (корпоративної) культури. На сьогодні все більше дослідників у галузі управління сходяться на тому, що корпоративна культура є важливим фактором ефективної діяльності організації. Майже в кожній сучасній праці з менеджменту розглядається поняття корпоративної культури. Порівнюючи результати досліджень науковців [1 – 3] та узагальнюючи їх, пропонуємо таке визначення цього поняття: організаційна культура – це сукупність домінуючих переконань, уявлень, норм, правил та стереотипів, що знаходять своє логічне втілення в моделях поведінки, а також є ціннісними орієнтаціями та особливостями даної організації.

Корпоративна культура як невід'ємний компонент життєдіяльності компанії істотно впливає на її ефективність. Розуміючи це, керівництво компанії сьогодні прагне до створення сильної орга-



нізаційної культури. Дослідники класифікують організаційну культуру за різними ознаками. Наприклад, деякі з них [1] користуються класифікацією Т. Діла та А. Кеннеді, які після вивчення кількох сот комерційних організацій дійшли висновку, що корпоративну культуру визначають дві ринкові ознаки: ступінь ризику, властивий діяльності організації; швидкість, з якою організація та її співробітники отримують інформацію про прийняті рішення (швидкість зворотного зв'язку). На основі цих двох факторів були запропоновані чотири типи культур: культура "жорстких хлопців", культура "багато працюємо – добре відпочиваємо", культура "поставити на карту свою компанію", культура "процес".

Р. Рюттінгер пропонує класифікацію корпоративних культур [2, с. 106–110], яка, на думку автора, є "похідною" від класифікації Т. Діла та А. Кеннеді, оскільки запропоновані ним типи культур виділяються за тими ж ознаками, але мають іншу назву та покладену автором в основу специфіку виду діяльності: інвестиційна (інноваційна) культура, спекулятивна культура (культура вигідних угод), адміністративна культура, культура торгівлі. В основі класифікації, яку розглядають Задахайло Д. В., Кібенко О. Р., Назарова Г. В., лежить фактор впливу зовнішнього середовища, згідно з яким організаційна культура може бути зорієнтована на гнучкість або стабільність конкурентного середовища, на внутрішні або зовнішні цілі. Автори виділяють чотири категорії культури, пов'язані з цими параметрами: адаптивна (підприємницька) культура, культура стратегічного завдання, кланова культура, бюрократична культура [3, с. 345; 346].

Незважаючи на те, що всі наведені вище класифікації розглядаються їх авторами за різноманітними ознаками, всі вони мають спільні ознаки, а саме: влада, роль, завдання, людина.

Узагальнюючи наведений вище матеріал, пропонуємо таку класифікацію організаційних культур, яка, на думку автора, є більш об'єктивною і конструктивною з точки зору використання її менеджерами сучасних виробничих організацій: органічна, підприємницька (адхократична), бюрократична, партисипативна.

Кожна із зазначених культур має свою специфіку. Так, органічна культура об'єднує, як правило, яскравих індивідуальностей. Організація з такою культурою допомагає індивіду досягти його цілей, а також і цілей організації. Використання управлінської ієрархії та механізмів контролю можливе лише із загальної згоди. Творчість, новизна та розвиток є суттю даної культури. Зміни тут здійснюються швидко і спонтанно. Для органічної культури характерна сильна й щира мотивація. До влади прагне не багато працівників, усі захоплені творчим процесом. Співробітники розцінюють інформацію як спільне знання, яке не слід виносити назовні. Органічна культура характеризується високим ступенем ризику при прийнятті рішень і тривалим очікуванням результату.

Підприємницька (адхократична) культура об'єднує індивідів, які прагнуть до ризикованих дій та очікують швидкої оцінки своєї роботи. В організації все залежить від вищого керівника. Особисте враження про людину цінюється вище емпіричних знань про неї; знання формуються через спроби і помилки. Ступінь важливості рішень, які приймаються співробітниками, залежить від обсягу їх владних повноважень. Оскільки члени підприємницької культури високо цінують свої взаємовідносини, то їх мотивацію може посилити швидше похвала і визнання, ніж гроші.

Бюрократична культура формує діяльність організації на чіткому розрізненні ролевих вимог та пов'язана з малим ризиком і повільним зворотним зв'язком. Типова кар'єра працівника в такій організації починається з найпростіших функцій згідно з обраною роллю, а далі він піднімається сходами до найскладніших функцій цієї ролі. Основа бюрократичної культури — стабільність і передбачуваність. Індивід у цій культурі розглядається як механічний елемент, частина машини. Цілі тут завжди стандартні, і їх треба досягати тільки заданим способом. Діяльність окремих підрозділів та їх взаємодія контролюються за допомогою певних правил та процедур і координуються невеликою ланкою вищого керівництва. Будь-яка зміна завдань у компанії призводить до зміни професійних обов'язків робітників, що є причиною неспроможності даного типу культури адаптуватися до навколишнього середовища.

У партисипативній культурі діяльність працівників спрямована на досягнення конкретних результатів і пошук ресурсів для вирішення проблем. За цими критеріями здійснюється оцінка ефективності роботи й відповідності працівника посаді і статусу. Схеми управління в такій культурі становить мережу, в якій ресурси з різних частин організації фокусуються на певному вузлі мережі, а вся влада зосереджена в осередках цієї мережі. Партисипативна культура зорієнтована не на статус начальника, а на фахівців-експертів високого рівня. Норми і цінності культури засновані на ентузіазмі, творчості й креативності. Дана культура характеризується низьким ступенем ризику в поєднанні зі швидким зворотним зв'язком. Керівники і координатори груп, яким притаманна партисипативна культура, несуть кінцеву відповідальність за виконання роботи, хоча іноді знають менше, ніж спеціалісти-професіонали. Усі члени групи займають рівні позиції. Зміни в культурі здійснюються швидко, за умови зміни цілі діяльності розпускаються старі групи, формуються нові.

В умовах вітчизняного господарювання вже склалися підстави підвищеної уваги до організаційної культури. Менеджмент виробничих організацій може та повинен відігравати провідну роль в управлінні організаційною культурою та через цю функцію впливати на єдність колективу і, як наслідок, на результативність бізнесу. Організаційна культура конкретного підприємства формується як синтез цінностей охарактеризованих типів культур. Для її діагностики доцільно виділити систему інтегральних і часткових показників, обґрунтувати методи їх кількісного вимірювання. Подальший розвиток досліджень можливий у напрямі практичної діагностики культури конкретного підприємства, визначення стратегій її розвитку і механізмів уведення в дію її цінностей.

Наук. керівн. Дороніна М. С.

Література: 1. Маллинз Л. Менеджмент и организационное поведение : учебн.-практ. пособие / Л. Маллинз ; пер. с англ. Т. Цеханович и др. – Мн. : Новое знание, 2003. – 1039 с. 2. Рюттінгер Р. Культура підприємств / Р. Рюттінгер. – М. : Еком, 1992. – 237 с. 3. Задахайло Д. В. Корпоративне управління : навч. посібник / Д. В. Задахайло, О. Р. Кібенко, Г. В. Назарова. – Харків : Еспада, 2003. – 688 с.

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

КРИТЕРІЙ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ІНТЕРВАЛУ ДИНАМІКИ РЕАЛЬНИХ ВИТРАТ

Анотація. Розглянуто еволюцію понять "статика" і "динаміка" в економіці. Визначено поняття точки беззбитковості. Побудовано системну модель виробничої функції. На основі побудови виявлено інтервал ефективності роботи підприємства в умовах динаміки витрат.

Аннотация. Рассмотрена эволюция понятий "статика" и "динамика" в экономике. Определено понятие точки безубыточности. Построена системная модель производственной функции. На основе построения выявлен интервал эффективности работы предприятия в условиях динамики затрат.

Annotation. The evolution of the concepts "static" and "dynamics" in the economy is studied. The concept of the breakeven point is defined. The system model of the production function is constructed. Based on the construction the interval of the effectiveness of the company in cost dynamics is revealed.

Ключові слова: критерій ефективності підприємства, статика, динаміка, точка беззбитковості.

Ефективність у сучасному суспільстві набуває виключно важливого значення. Критерій ефективності – це критерій, який дозволяє зробити оцінку ступеня досягнення мети з урахуванням витрат різних ресурсів. Сам процес виробництва має циклічний характер. Статичність і динамічність завжди розглядаються як парні категорії, їх взаємозв'язок та перехід однієї категорії в іншу є ключовою проблемою, на думку автора, у визначенні критерію ефективності динамічного процесу виробництва. Динамічність процесу виробництва виходить на перше місце. Поняття статичності і динамічності використовуються як метод визначення ефективності роботи підприємства.

Метою дослідження є визначення критерію ефективності підприємства на основі інтервалу динаміки витрат. Особливістю даного критерію є те, що для аналізу можна взяти реальну статистичну інформацію будь-якого підприємства. У роботі була використана офіційна статистична інформація КП "Харківський метрополітен". Предмет роботи – ефективність динамічного процесу виробництва.

Розвиток проблеми підвищення ефективності роботи підприємств розглядали такі вчені, як: В. П. Воронін, Н. В. Ковальов, Г. В. Кандакова, І. Крозе, П. Фішер, Л. Гітман, М. Джонк, Е. Хеннігер, Т. Крюгер та ін. Проблемами статичності і динамічності займалися Кларк Дж. Б., А. Маршалл, Г. Кассель, Й. Шумпетер, Р. Харрод та ін.

Для покращення ефективності управління ринковими процесами на мікрорівні було введено поняття точки беззбитковості. Перша точка беззбитковості вказує на мінімальний накопичений обсяг виробництва й реалізації продукції, а друга точка беззбитковості визначає, за якого масштабу виробництва швидкість зростання затрат перевищує швидкість зростання доходів виробництва.

Поняття "динаміка" та "статика" спочатку виникли в механіці. Звідти вони були запозичені до різних сфер науки й практики, в тому числі і до економіки. Узагальнення основних поглядів на статичність та динамічність в економіці можна розглянути в порівняльній матриці (табл. 1).

Таблиця 1

Матриця порівняння поняття статичності і динамічності у вигляді еволюції поглядів

Вчений	Статика		Динаміка	
	час	зміни	час	зміни
1	2	3	4	5
Кларк Дж. Б.	-	-	+	+
А. Маршалл	-	-	+	+
Г. Кассель	-	-	+	+
Й. Шумпетер	+	-	+	+
Кондратьев М. Д.	-	-	+	+
Р. Харрод	-	-	+	+

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5
Х. Лейбенштейн	-	-	+	+
Р. Фріш	-	-	+	+
П. Самуельсон	+	+	+	+
Хікс Дж. Р.	-	-	+	+
Сучасні теорії	+	+	+	+

Поняття "статика" не відповідає економічній реальності, але потрібна для однозначного опису процесів, для встановлення загального ефекту бізнесу. Отже, традиційне розуміння статичної й динаміки в економіці застаріло. Викликає багато питань. Наприклад, де і коли починається динаміка, що є "певним періодом" у статистиці.

Виробництво – це постійний потоковий процес, що не може зупинятися ані на хвилину. Перехід від динаміки до статичності у виробництві традиційно описується так: треба розділити плановий період на кілька менших календарних періодів і визначити різницю у швидкостях змін величин [1, с. 76].

За класичним уявленням маємо таку ситуацію, що окремий статичний показник – наче "фотокартка" визначеного періоду часу. Зважаючи на цю "фотокартку", неможливо визначити, як працює підприємство та що його чекає в майбутньому. Критерієм ефективності роботи підприємства є перехід від динамічних даних через природи до статичності без порушення загальної логіки. Тобто, роблячи розподіл процесу виробництва на періоди, немає переключення реальних даних.

Для розрахунків взяті офіційні дані, що надає метрополітен у органи міської та обласної харківських рад згідно з діючим з 01.01.2000 р. стандартом П(С)БО (форма № 2 "Фінансова звітність підприємства"). Тому сформована табл. 2 вихідних даних для подальших розрахунків маржинальної функції такими показниками динаміки, як річні фактичні затрати (млн грн), обсяги перевезених пасажирів (млн пас.).

Таблиця 2

Динаміка показників Харківського метрополітену

Показники/роки	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Витрати, млн грн	139,65	151,80	181,72	172,55	208,35	372,40
Пасажири, млн пас.	269,0	288,6	293,1	278,3	280,0	196,0
Маржинальні витрати, грн/пас.	0,6749	0,6838	0,8060	0,8060	0,9673	2,4700
МС, грн/пас.	0,6764	0,6765	0,822	0,7943	0,9828	2,4849
АС, грн/пас.	1,1032	0,867	0,8322	0,828	0,8298	0,951 5

Ці дані є основою маржинальних розрахунків, що виступають щорічними приростами і в розрахунку на одного пасажирів відповідають традиційному визначенню маржинальних витрат.

Інтервал ефективності роботи підприємства має дві межі – нижню і верхню. Перша і друга точки беззбитковості утворюють інтервал ефективності. Інтервал ефективності – це інтервал, працюючи в якому всім суб'єктам господарювання вигідний аналіз господарської діяльності. Для визначення меж інтервалу ефективності був використаний маржинальний аналіз реальних підприємств і запропонована авторами Малаховою Н. Б. та Должиковою А. П. системна модель виробничої функції, яка побудована на основі наведених у табл. 2 даних:

$$\begin{cases} MC(t) = at^2 + bt + c; t \neq 0, t \geq 0 \\ AC(t) = \frac{1}{t} \int MC(t) dt \\ Q_{opt} = f(MC(t), AC(t)). \end{cases} \quad (1)$$

$$\begin{cases} MC = 0,0059t^4 - 0,087t^3 + 0,4746t^2 - 1,1386t + 1,8483 \\ AC = 0,0295t^4 - 0,348t^3 + 1,423t^2 - 2,2771t + 1,8483 \\ Q_{opt} = f(MC(t), AC(t)). \end{cases} \quad (2)$$

За їхньою методикою далі побудована функція маржинальних витрат Харківського метрополітену для періоду 2004 – 2009 рр., де встановлена функція МС: $MC = 0,0295x^4 - 0,3481x^3 + 1,4238x^2 - 2,2771x + 1,8483$, зі ступенем достовірності $R^2 = 1$. Поліноми менших степенів давали меншу достовірність апроксимації. Маючи всі необхідні розрахунки нижньої та верхньої меж інтервалу ефективності, маємо такий графік (рис. 2).

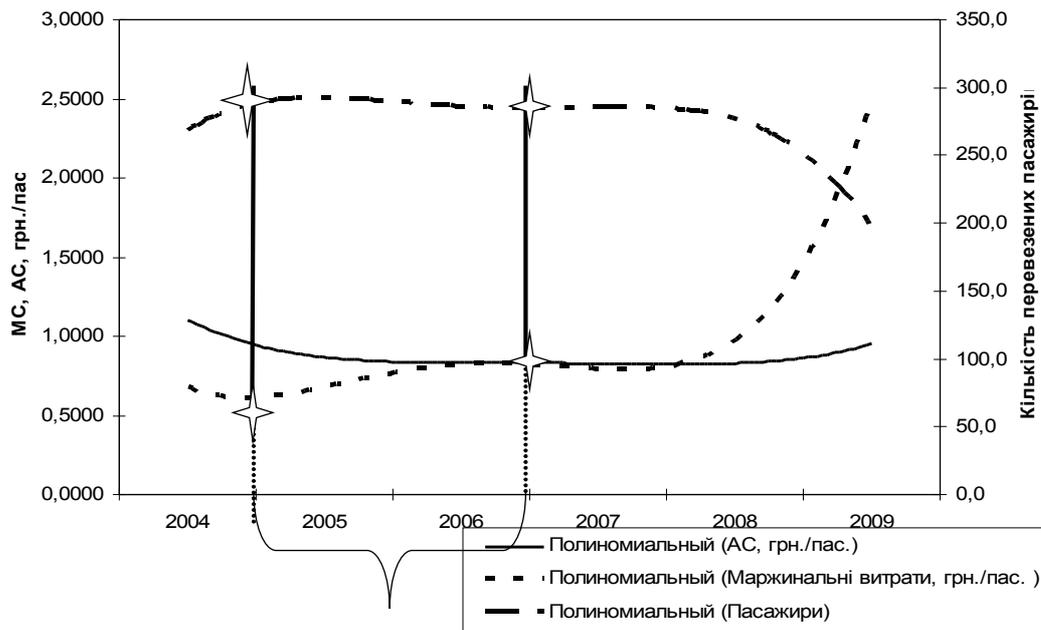


Рис. 2. Визначення інтервалу ефективності

Таким чином, аналіз ефективності реального підприємства вказує на те, що суспільний інтерес стосується коливання тарифу за проїзд 0,53 – 0,82 грн/пас, а в межах 290 – 293 млн пас. на рік коливається беззбитковий і суспільно раціональний масштаб перевезень. При меншій чисельності перевезень метрополітен буде зазнавати збитків, а для збільшення пасажиропотоків понад 293 млн пас. потрібні значні інвестиції в оновлення рухомого складу метрополітену та тунелів.

Розрахунок першої та другої точок беззбитковості за альтернативним підходом може на реальному підприємстві відобразити, наскільки ефективно воно працює і як співвідносяться прибуток та витрати. Здійснено перехід від динамічності до статичності саме так, оскільки процес виробництва має динамічний характер. Критерій ефективності полягає в альтернативному погляді на розрахунок першої та другої точок беззбитковості, який розраховується на основі динаміки реальних витрат.

Наук. керівн. Малахова Н. Б.

Література: 1. Малахова Н. Б. Мікроекономічна теорія виробництва та витрат: навч. посібник / Н. Б. Малахова. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2009. – 180 с. 2. Харрод Р. Теорія економічної динаміки / Р. Харрод ; пер. с англ. В. Е. Малевича ; под ред. В. Г. Гребенникова. – М. : ЦЭМИ, 2008. – 210 с. 3. Теория потребительского поведения и спроса // Вехи экономической мысли. Т. 1. – М. : Изд. "Экономическая школа", 1999. – 384 с.

УДК 338.583

Лябук М. В.

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

МЕТОДИ РОЗРАХУНКУ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ У СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Анотація. Узагальнено та проаналізовано існуючі методи розрахунку трансакційних витрат у сучасній економіці.

Аннотация. Обобщены и проанализированы существующие методы расчета трансакционных издержек в современной экономике.

© Лябук М. В., 2011

75

"Управління розвитком", №3(100) 2011



Annotation. The existent methods for transaction costs calculation in the modern economy are generalized and analysed.

Ключові слова: транзакційний аналіз, транзакційні витрати, види транзакційних витрат.

Однією з найскладніших проблем неінституційної економічної теорії є вимірювання і прогнозування транзакційних витрат. Ідеї теорії транзакційних витрат знаходять активне застосування у прикладних економічних дисциплінах, пов'язаних з вивченням процесів корпоративного управління, практики промислового і фінансового менеджменту, структури галузевих ринків, а також широкого кола інших питань.

Методи розрахунку транзакційних витрат обґрунтовані в роботах зарубіжних авторів: Г. Демсеца, Дж. Стіглера, Дж. Уоліса, О. Уільямсона, У. Меклінга та ін. Спроби кількісної оцінки транзакційних витрат також зробили вітчизняні вчені: А. Коновалов, В. Мартинець, І. Панженська, Є. Попов, В. Тамбовцев та ін.

Але, на думку автора, незважаючи на велику кількість робіт, запропоновані в них методики вимірювання транзакційних витрат дають дещо приблизні оцінки через відсутність окремого обліку транзакційних витрат ведення бізнесу та відповідних статистичних даних.

Тому дослідження цієї проблеми є актуальним, а головною метою статті є узагальнення й аналіз існуючих методів розрахунку транзакційних витрат у сучасній економіці.

Об'єктом дослідження є процес оптимізації транзакційних витрат.

Предмет дослідження – сукупність існуючих методик розрахунку транзакційних витрат у сучасних економічних умовах.

Аналіз існуючої літератури з проблеми дослідження дозволив автору з'ясувати, що на практиці транзакційні витрати не виділяються в бухгалтерській звітності, а підприємець намагається зменшити загальні витрати, не цікавлячись їх походженням. Отже, труднощі виникають при вимірі та прогнозуванні саме витрат, які знаходяться в неявній формі. Для вирішення цієї проблеми існує два підходи: кардиналістський (кількісний) та ординалістський. Перший підхід передбачає оцінку витрат у вартісному вираженні, другий – проведення порівняльного аналізу та ранжування різних варіантів витрат.

Прихильники ординалістського підходу вважають, що немає необхідності у знанні точних величин транзакційних витрат, а можна обійтися експертною оцінкою їх співвідношень. Більшість дослідників у рамках неінституційного напрямку застосовує ординалістський підхід, пояснюючи зміну структури транзакцій в економіці або в галузі заміщенням внутрішньофірмових транзакцій ринковими і навпаки, появу гібридних форм інституційних угод змінами у відносних транзакційних витратах [1, с. 119]. Кожен з дослідників звертає увагу на найбільш цікаві, з його точки зору, елементи. Дж. Стіглер виділив серед них "інформаційні витрати", М. Дженсен та У. Меклінг – "витрати моніторингу за поведінкою агента і витрати його самообмеження", О. Уільямсон – "витрати опортуністичної поведінки", Й. Барцель – "витрати виміру", П. Мілгром та Дж. Робертс – "витрати впливу", Г. Хансманн – "витрати колективного прийняття рішень". К. Далмау включив до їх складу "витрати збору й переробки інформації, витрати проведення переговорів і прийняття рішень, витрати контролю та юридичного захисту виконання контракту" [2].

Вітчизняними науковцями пропонуються різні варіанти бухгалтерського відображення транзакційних витрат з використанням відповідних рахунків бухгалтерського обліку. Як правило, рекомендується вести облік транзакційних витрат на окремому рахунку 8-го класу або формувати рахунок-екран, транзитний або спеціальний рахунок. Пропонуючи відповідний підхід до організації та методики бухгалтерського обліку транзакційних витрат, автори переважно наводять його описові характеристики. Конкретних прикладів аналітичних розрізів рахунків, структури рахунків-екранів, субрахунків до рахунків обліку витрат не наводиться.

Методи, засновані на кількісній оцінці транзакційних витрат, уявляються найбільш перспективними, оскільки у структурі і динаміці транзакційних витрат як на мікро-, так і на макрорівні знаходять відображення: стан конкурентних процесів та нормативно-правового регулювання економіки, рівень правової культури, інституціональна організація, співвідношення ризику і прибутковості різних активів та ефективність корпоративного управління. Таким чином, методи кількісної оцінки транзакційних витрат дозволяють з високим ступенем достовірності охарактеризувати якість ринкових транзакцій. Так, економісти банку HSBC вважають аналіз транзакційних витрат основою майбутнього академічного і промислового прогресу [3, с. 34].

Аналіз існуючих методів кількісної оцінки, проведений автором, дозволив виділити 3 групи методів для різних рівнів економіки, а саме: мікрорівня (Е. де Сото, Е. Попов, А. Коновалов, М. Грос та ін.); мезорівня (Г. Демсец, В. Стукач, О. Крюкова та ін.); макрорівня (Дж. Уоліс, Д. Норт, Я. Сергієнко, М. Вергуненко та ін.).

На мікроекономічному рівні особливі уваги вчені надають розрахункам витрат пошуку інформації та попередження опортунізму. Перехід від економіки індустріального типу до постіндустріальної системи господарювання передбачає значне посилення ролі інформації як важливого економічного ресурсу, що визначає розвиток економіки. Характерною тенденцією для сучасного періоду економіки нерівноважності є ендегенний опортунізм менеджерів підприємств у відношенні до власників цих підприємств, що обумовлено можливістю значних змін у поведінці, ролі та структурі даних соціальних груп при різних збуреннях внутрішнього і зовнішнього середовищ організацій у нерівноважних умовах [4].

Першу спробу кількісної оцінки транзакційних витрат на мезорівні зробив Г. Демсец у праці "Витрати транзакцій" (1961), де об'єктом аналізу була Нью-Йоркська фондова біржа як засіб забезпечення швидкого обміну цінними паперами й відповідно титулами прав власності. У даний час прикладні дослідження спрямовуються на стрижневий елемент капіталістичної системи – сучасну корпорацію. Вченими, зокрема, розглядаються проблеми створення надійних механізмів між- і вну-

трішньофірмових контрактних відносин, оптимізації розмірів вертикально інтегрованих виробничих комплексів, організаційної структури компаній, системи корпоративного управління, специфікації прав власності.

Для оцінки трансакційних витрат на макrorівні Дж. Уолліс і Д. Норт запропонували використовувати поняття трансакційного сектору. Вони включили в цей сектор оптову та роздрібну торгівлю, страхування, банківський сектор, операції з нерухомістю, витрати на апарат управління в інших галузях, витрати держави на судову і правоохоронну діяльність. Згідно зі зробленими авторами розрахунками, частка трансакційного сектору в США зросла з 26 % ВВП у 1870 р. до 55 % ВВП у 1970 р. М. Вергуненком запропонована методика оцінки та дослідження трансакційних витрат в економіці України, що розроблена на методичному підході Д. Норта і Д. Уолліса. За оплатою праці середньорічна частка трансакційного сектору України складає 43,9 %, за валовим прибутком – 48,5 %, за ВВП – 41,3 %, за доходами – 27,1 % [5].

У європейських країнах протягом останніх років широко застосовується The Standard Cost Model (SCM) як інструмент щодо виявлення і скорочення трансакційних витрат ex post. Вона є методом визначення адміністративного тягаря для підприємств, що підлягають регулюванню з боку держави, та може бути застосована у всіх країнах і на різних рівнях та використана для аналізу окремих галузей законодавства або всіх законодавчих актів у країні. Крім того, вона також підходить для вимірювання адміністративних наслідків нових законодавчих актів. Досвід з використання даної моделі є у Данії, Нідерландів, Норвегії, Швеції та Сполученого Королівства [6].

Отже, узагальнення світового та вітчизняного досвіду обчислення трансакційних витрат доводить, що існування їх численних методик тільки ускладнює економічну "картину світу", а застосування аналітичного апарату сучасної науки за таких умов стає вкрай складним, часом і неможливим. До того ж в інституційній теорії замість математичних методів дуже поширені: логічні побудови; прикладні дослідження; перевірка гіпотез емпіричними даними; аналіз конкретних господарських ситуацій та угод тощо.

Таким чином, автор приходить до висновку, що, по-перше, існуючі підходи не завжди можливо застосувати для вирішення реальних економічних проблем, а тому існує потреба у їх подальшій адаптації для впровадження на вітчизняних підприємствах. По-друге, оскільки на рівень трансакційних витрат впливають як кількісні, так і якісні фактори, доречно застосування методики, що поєднує кардиналістський та ординалістський підходи. У цьому випадку модель прогнозування рівня трансакційних витрат може бути побудована за допомогою методів нечіткої логіки, що робить можливим об'єднання як статистичних, так і експертних оцінок на основі якісного аналізу та дозволяє застосувати на практиці світовий досвід для вирішення актуальних проблем економіки України.

Наук. керівн. Колесніченко І. М.

Література: 1. Стукач В. Ф. Исследование трансакционных издержек на рынке агропродовольственных товаров в категориях институциональной экономики / В. Ф. Стукач, О. Н. Крюкова // Современные проблемы науки и образования. – 2010. – № 1. – С. 119–125. 2. Капелюшников Р. И. Категория трансакционных издержек [Электронный ресурс] / Р. И. Капелюшников. – Режим доступа : <http://liber.tatium.ru/llibsb31-2>. 3. Генеральницкий Д. Оценка трансакционных издержек банковского сектора экономики РФ [Электронный ресурс] / Д. Генеральницкий. – Режим доступа : russia.hse.ru/images/upload/SBORNIK.pdf. 4. Мартинец В. В. Теоретические аспекты формирования и оценки трансакционных издержек оппортунистического поведения предприятия / В. В. Мартинец // Вісник СумДУ. – 2008. – № 1. – С. 34–38. 5. Вергуненко М. Аналіз рівня трансакційних витрат країни: тенденції і перспективи для України [Електронний ресурс] / М. Вергуненко. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/Portal/SocGum/iver/200811/chapters/chapter1/chapter1part12.pdf>. 6. Action Programme for Reducing Administrative Burdens in the European Union [Electronic resource]. – Access mode : http://ec.europa.eu/enterprise/policies/better-regulation/administrative-burdens/action-programme/index_en.htm.

УДК 005.32:331.44

Мастепанова Ю. А.

Студент 5 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ДИАГНОСТИКА ЭМОЦИОНАЛЬНОГО СОСТОЯНИЯ СТУДЕНТОВ

Аннотация. Выполнены оценка эмоционального состояния студента и академической группы в целом, его сравнение в условиях традиционных форм обучения и проведения тренингов.

Анотація. Виконано оцінку емоційного стану студента й академічної групи в цілому, його порівняння в умовах традиційних форм навчання і проведення тренінгів.

© Мастепанова Ю. А., 2011



Annotation. The estimation of the emotional state of a student and an academic group on the whole, its comparison in the conditions of traditional forms of teaching and leadthrough of trainings is made.

Ключевые слова: эмоции, эмоциональное состояние, методика "цветописи", неформальная творческая обстановка.

Эмоции, представляя собой основную группу психических состояний человека, связаны как с познавательными процессами, так и с личностными свойствами человека. Они могут и непосредственно и опосредованно оказывать влияние на поведение человека, так как эмоции – это контекст поведения, в котором оно приобретает определенный смысл и цель [1]. Исследованиями доказано, что существует тесная взаимосвязь между эмоциями отдельного человека и коллектива, в котором он находится. В современных условиях руководителю коллектива очень важно уметь управлять собственным эмоциональным состоянием и эмоциями подчиненных. Такое управление увеличивает производительность труда, помогает сотрудникам направить энергию соответствующих эмоций на выполнение конкретных задач, повысить эффективность коммуникаций, уменьшить или преодолеть сопротивление изменениям, повысить креативность, а также оказать содействие формированию ключевых компетенций организации [2].

Изучением эмоций занимались такие известные ученые, как: П. Анохин, Р. Стенли, Г. Барроуз, К. Изард, Н. Левитов, Ю. Сосновикова, А. Лутошкин, А. Леонтьев и другие, в работах которых представлены различные инструменты диагностики эмоционального состояния человека. Но практически мало работ посвящено оценке эмоций студенческого коллектива в условиях различных форм учебных занятий.

Целью данной статьи является диагностика эмоций отдельных студентов и группы, выявление их взаимосвязи в условиях различных форм учебных занятий.

В результате анализа и обобщения соответствующей литературы были сформулированы следующие гипотезы: 1. Учебные занятия, предполагающие активное участие в самостоятельном приобретении студентами знаний, формируют более позитивное эмоциональное состояние по сравнению с другими формами занятий. 2. Существует взаимное влияние эмоционального состояния каждого студента и академической группы в целом.

Для проверки этих гипотез была использована методика "цветописи" (эмоционально-цветовых аналогий) А. Лутошкина [3]. По мнению ее автора, она позволяет изучать эмоциональное настроение группы, его интегрирующей функции, проявление групповой воли и эмоций, фоновых эмоциональных отношений в коллективе. Сущность метода "цветопись" состоит в оценке при помощи цветových символов эмоциональных состояний членов коллектива, которые они регистрируют в своих дневниках настроения. На основе этих дневников возможна оценка общей эмоциональной атмосферы коллектива за определенный промежуток времени. На первом этапе оценки выполняется качественная диагностика эмоций, в процессе которой исследуемый выбирает цвет, соответствующий, по его мнению, текущему эмоциональному состоянию. Результатом такой оценки является специальный документ – цветоматрица. На втором этапе диагностики (вторичной оценке) эмоций выполняется квантификация в баллах (положительных и отрицательных) полученных качественных оценок в соответствии с данными таблицы.

Таблица

Матрица качественных и количественных оценок эмоций

Эмоциональное состояние	Соответствующий цвет	Квантификация цвета
Восторженное, активное	красный (К)	+3
Радостное, теплое	оранжевый (О)	+ 2
Светлое, приятное	желтый (Ж)	+ 1
Спокойное, уравновешенное	зеленый (З)	0
Грустное, печальное,	синий (С)	- 1
Тревожное, неудовлетворенное	фиолетовый (Ф)	- 2
Тоскливое	черный (Ч)	- 3

Объектом диагностики эмоций была студенческая группа 5 курса в составе 10 человек. Исследование проводилось в два этапа: период учебы на лекциях и практических занятиях по стандартному расписанию (6 дней) и период тренингов (4 дня). Оно позволило сделать следующий вывод: для периода стандартных занятий в цветоматрице преобладал зеленый цвет, свидетельствующий о спокойном, уравновешенном состоянии студентов. В отдельные дни присутствовал синий цвет, свидетельствующий о грустном, печальном настроении (рис. 1).

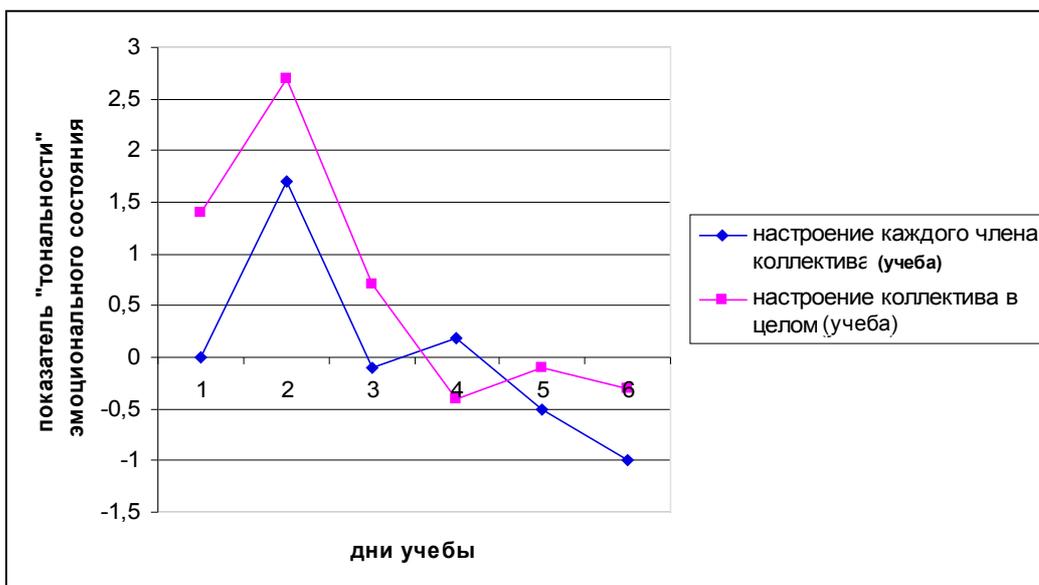


Рис. 1. Соотношение условного показателя "тональности" настроения каждого члена коллектива и настроения коллектива в целом в период учебы

Данные результаты подтверждают то, что в процессе стандартных занятий эмоциональное состояние каждого студента и всего коллектива чаще невысокое (удовлетворительное). В первой половине исследуемого периода индивидуальное настроение и настроение коллектива заметно различались. Это говорит об отсутствии взаимодействия между определенными членами коллектива и коллективом в целом, что негативно сказывается на результативности всего коллектива. В следующие три дня индивидуальное и коллективное настроение приблизительно идентично, что свидетельствует о развитии взаимодействия студентов на основе определенной совместной задачи.

В период проведения тренингов эмоциональное состояние группы гораздо выше. В оценках комбинируются красный, оранжевый, желтый и зеленый цвета (рис. 2).

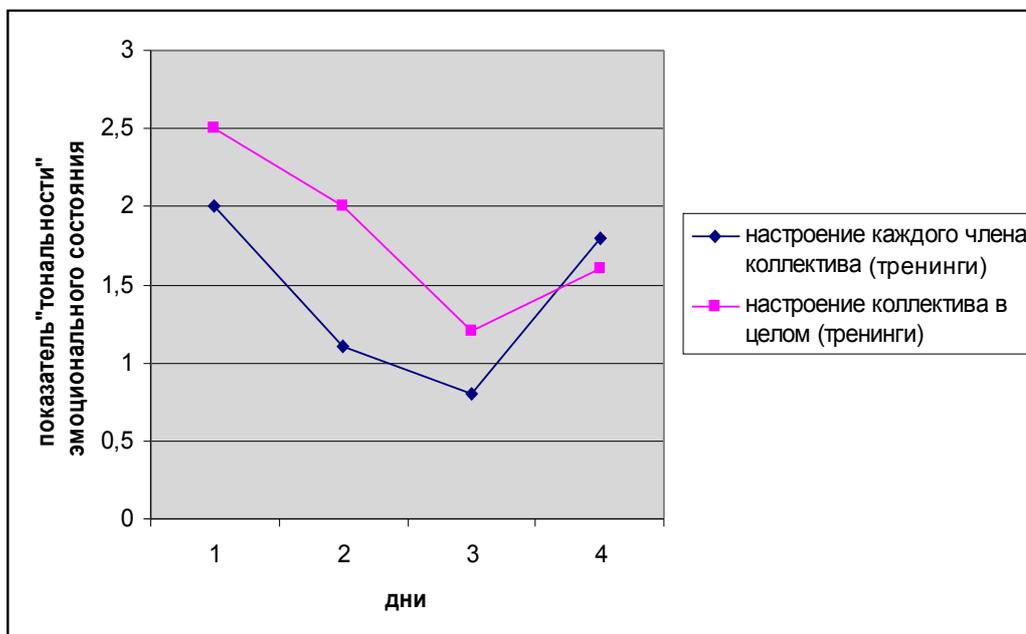


Рис. 2. Соотношение условного показателя "тональности" настроения каждого члена коллектива и настроения коллектива в целом в период тренингов

Период тренингов дал возможность оценить эмоциональное состояние группы в неформальной творческой обстановке. Как видно с рис. 2, индивидуальное настроение каждого члена



коллектива и коллективное настроение значительно выше, чем в период стандартных форм учебы. Коллектив остался тем же, изменились только обстоятельства взаимодействия между членами коллектива. Неформальная обстановка повлияла на ощущения коллективом отдельных личностей, чего не наблюдалось в стандартных условиях учебы.

Таким образом, в процессе выполненных исследований получили подтверждение обе гипотезы. Творческая обстановка в процессе учебных занятий позволяет развивать сплоченность коллектива и увеличивать его потенциал. Такой коллектив легче справляется с трудностями, дружно работает, создает благоприятные возможности для развития личности каждого, сохраняется как единое целое в различных, в том числе неблагоприятных, условиях.

Научн. рук. Доронина М. С.

Литература: 1. <http://www.scorcher.ru/neuro/science/emotion/2>. Ушкальов В. В. Суб'єктно-орієнтований підхід до забезпечення організаційного розвитку / В. В. Ушкальов // Управління розвитком. – 2006. – № 4. – С. 85–87. 3. Лутошкин А. Н. "Цветопись" как прием эмпирического изучения психологического климата в коллективе / А. Н. Лутошкин // Социально-психологический климат коллектива: теория и методы изучения. – М. : Изд. "Наука", 1980. – 176 с. 4. Лутошкин А. Н. Эмоциональные потенциалы коллектива / А. Н. Лутошкин. – М., 1988. 5. Рейковский Я. Экспериментальная психология эмоций / Я. Рейковский. – М., 1979.

Михайленко Д. С.

УДК 65.9.24

Студент 5 курсу
факультету економіки та менеджменту
Харківського державного технічного університету будівництва та архітектури

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПОДОЛАННЯ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Анотація. Розглянуто причини і наслідки тінізації української економіки, зарубіжний досвід стимулювання працедавців щодо легалізації соціальних виплат та юридичного оформлення своїх трудових відносин з працівниками, напрями державної політики з питань подолання тіньової економіки.

Аннотация. Рассмотрены причины и следствия тенизации украинской экономики, зарубежный опыт стимулирования работодателей относительно легализации социальных выплат и юридического оформления своих трудовых отношений с работниками, направления государственной политики по вопросам преодоления теневой экономики.

Annotation. Causes and effects of shadowing of the Ukrainian economy, foreign experience of stimulation of employers in relation to legalization of social payments and legal registration of the labour relationships with workers, directions of public policy on questions of overcoming the shadow economy are considered.

Ключові слова: тіньова економіка, працедавці, зайнятість, оподаткування, легалізація доходів, державні структури, підприємництво, фінансовий контроль.

Під "тіньовою економікою" у даний час розуміють усю сукупність економічної діяльності, що не враховує офіційна статистика і не включають у валовий національний продукт країни. За приблизними оцінками експертів, рівень тінізації господарської діяльності в окремих регіонах України досягає 60 – 65 %, що значно перевищує аналогічні показники розвинених країн світу.

Установлені в Україні податковий тягар та значна кількість обмежень, заборон, перешкод щодо підприємницької діяльності, відсутність чіткої парадигми розвитку приватного сектору та гарантій незворотності економічних реформ, недоторканності приватної власності та приватних капіталів призвели до значного зростання тіньового сектору вітчизняної економіки [1]. Глобалізація тіньових соціально-економічних відносин, приховування фінансових результатів від оподаткування та використання їх у корисливих особистих і групових інтересах впливають на поглиблення економічної кризи, зростання корупції, криміногенного потенціалу. Тим більше, що несплата податків прямо впливає на добробут широких верств населення, бо зменшує фінансування соціальної сфери, пенсіонерів. Тому динаміка величини частки тіньової економіки відображає фактично динаміку якості життя населення [2, с. 68].

© Михайленко Д. С., 2011

Від півтора до двох мільйонів українців працюють без оформлення необхідних юридичних документів. Нелегальна трудова зайнятість поширена, в основному, у сфері послуг, у торгівлі, на будівництві та у транспортній галузі. Усі вони отримують "чорну" зарплату і не мають соціальних гарантій від працедавців.

Крім того, близько половини кожної зарплати зараз йде на відрахування до соціальних фондів: Пенсійного фонду, Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, на випадок безробіття, від нещасного випадку та ін. Як наслідок – і деякі працедавці, і самі робітники іноді віддають перевагу зарплаті "у конвертах". Впливає на таку ситуацію і недосконалість українських законів.

Змусити роботодавця легалізувати соціальні виплати та юридично оформлювати свої трудові відносини з працівником – це завдання профспілок. Інша річ, що на підприємствах з "чорною зарплатою" такі профспілки або існують лише для профформи, або й узагалі відсутні. Існує багато інстанцій, які повинні займатися цим питанням. Є організація, яка називається інспекція праці. Колись немалі повноваження мали й профспілки, але коли були внесені зміни до законодавства, вони їх втратили і ці функції передали інспекції. Вона повинна виявляти проблемні питання й офіційно їх вирішувати. Є також інший контролюючий орган – Державна податкова інспекція.

Розглянемо зарубіжний досвід у сфері стимулювання працедавців щодо легалізації соціальних виплат і юридичного оформлення своїх трудових відносин з працівниками. Наприклад, у Чехії (державі з населенням у понад десять мільйонів осіб) понад півмільйона безробітних. Водночас у цій країні значна кількість іноземних трудових мігрантів, зокрема з України.

У Чеській Республіці працює легально, тобто з легально отриманим дозволом на працю, близько 200 тисяч іноземних робітників. Серед них переважають словаки – близько 100 тисяч і українці – понад 40 тисяч осіб. Приблизно 20 – 25 тисяч українських громадян працюють у Чехії нелегально.

Статистика вказує також на те, що кількість робітників з України за останні два роки помітно спала. Причина одна – економічна криза. Чеська держава відреагувала відразу низкою законів на захист власної робочої сили. Зокрема, від минулого року працедавці мають надавати вільні робочі місця насамперед чехам, другими в черзі стоять громадяни з країн Європейського Союзу, а вже потім на працю можуть претендувати українці.

Чеська поліція систематично контролює працю іноземних робітників на робочих місцях. Виявлених "нелегалів" негайно депортують, тоді як працедавці довгий час не відповідали за законом.

Стан справ змінився минулого року, коли набрав чинності новий закон, відповідно до якого працедавців за нелегальне працевлаштування іноземців почали карати значними фінансовими штрафами. У 2010 р. поліція перевірила понад 10 тисяч фірм і приватних підприємств. Сума накладених штрафів за порушення Закону "Про працевлаштування іноземців" склала близько одного мільйона євро.

Чинovníки обіцяють, що й в Україні за пару місяців будуть напрацьовані нові закони, які стимулюватимуть працедавців укладати договори з найманими робітниками. Зокрема, будуть прийняті зміни до Закону "Про зайнятість". Працедавців потрібно не залякувати, а карати фінансово.

За кордоном тих нечесних працедавців, які порушують трудове законодавство, штрафують суворо. В Іспанії, наприклад, розміри санкцій коливаються від 30 до 300 тисяч євро [3].

Визначальним чинником детінізації економіки має стати продовження широкомасштабної податкової реформи, спрямованої на зниження й вирівнювання податкового тягаря, спрощення податкової системи, посилення податкового контролю за рівнем витрат виробництва, мінімізацію витрат виконання й адміністрування податкового законодавства. Зниження загальної кількості податків та обов'язкових платежів, їхнього розміру, особливо для малого бізнесу, зниження величини ставок податку на прибуток підприємств, які відбудуться, починаючи з 2011 р., мають позитивно вплинути на процеси детінізації економіки.

Максимальне залучення до національної економіки коштів, які можуть бути отримані від детінізації економіки та легалізації доходів, прихованих від надмірного оподаткування, в тому числі вивезених за кордон, можливе лише у випадку послідовної реалізації державою комплексу заходів, серед яких:

- створення умов для легалізації зайнятості;
- сприяння розвитку банківської системи та забезпечення ефективної діяльності фінансових ринків;

- скорочення рівня монополізації виробництва й розвитку конкурентного середовища;
- підвищення ефективності державного нагляду та контролю за підприємницькою діяльністю шляхом застосування економічних механізмів майнової відповідальності та банкрутства з одночасним обмеженням повноважень державних регуляторних органів щодо адміністративного втручання в господарську діяльність підприємств;

- забезпечення прозорості в діяльності виконавчої влади;
- розробка з урахуванням світового досвіду відповідного правового забезпечення процесу легалізації (амністії) доходів, отриманих внаслідок приховування від надмірного оподаткування [4].

На даному етапі ринкових перетворень необхідно вжити заходів щодо поліпшення інвестиційного клімату для запровадження механізму залучення внутрішніх і іноземних інвестицій під довгострокові проекти на основі встановлення для них податкових пільг, страхування інвестиційних ресурсів та надання державних гарантій. Преференції мають надаватися виробничим підприємствами структурам (усіх форм власності). Доцільним є створення спеціального податкового суду для розгляду спорів, пов'язаних з порушенням суб'єктами підприємницької діяльності податкового законодавства та перевищенням посадових функцій податковими органами.



Поступового зменшення вимагає чисельність державних структур, що здійснюють контроль за розвитком підприємництва, для недопущення дублювання деяких контрольних функцій. Необхідно чітко визначити і законодавчо затвердити функції державних структур для попередження незаконних дій як з боку цих структур у цілому, так і їх окремих працівників.

Для детінізації економіки необхідно забезпечити особисту фінансову відповідальність керівників та головних бухгалтерів державних і недержавних підприємств за незаконне, нецільове й неефективне використання коштів. Посилення вимагає фінансовий контроль за діяльністю структур, де існує висока ймовірність фінансово-економічних шахрайств [1].

Отже, тіньова економіка є основною загрозою економічним інтересам держави. Для подолання тіньового сектору економіки необхідне врахування зарубіжного досвіду в цьому аспекті і продовження широкомасштабної податкової реформи, формування та впровадження фінансової моделі ринкової економіки.

Наук. керівн. Перетяцько А. Ю.

Література: 1. Сутність тіньової економіки України та шляхи її подолання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://udau.edu.ua/>. 2. Дяченко Я. Я. Детінізація економіки у системі макроекономічного регулювання / Я. Я. Дяченко // Фінанси України. – 2006. – № 2. – С. 68–77. 3. Праця "в тіні" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.radiosvoboda.org/. 4. Стратегія детінізації української економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/>.

Нагаївська Д. Ю.

УДК 346.9(477)

Студент 4 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

УДОСКОНАЛЕННЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЇ БАЗИ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ

Анотація. Розглянуто теоретичні основи становлення соціально відповідального маркетингу. Надано рекомендації щодо вдосконалення нормативно-правової бази України.

Аннотация. Рассмотрены теоретические основы становления социально ответственного маркетинга. Предоставлены рекомендации по усовершенствованию нормативно-правовой базы Украины.

Annotation. The theoretical basis of social responsibility marketing formation is considered. Recommendations on improvement the regulatory and legal framework of Ukraine are provided.

Ключові слова: соціально відповідальний маркетинг, нормативно-правова база, державне регулювання, відповідальність бізнесу.

Міжнародний поділ праці і науково-технічний прогрес сприяють постійному вдосконаленню засобів та предметів праці, інтенсивному розвитку виробництва й зростанню доступності продукції. Переважна кількість виробників орієнтована на захоплення нових ринків збуту і постійне збільшення обсягів її реалізації. Поставленої мети вони досягають за рахунок зниження собівартості товарів та послуг і за допомогою агресивної політики збуту. На жаль, у такому випадку можна констатувати екстенсивний шлях розвитку виробництва, нехтування сучасними вимогами суспільства щодо високої якості продукції та її безпеки для навколишнього середовища, моралі, здоров'я, життя і майна споживачів та суспільства в цілому. Вирішення даного конфлікту можливе в площині державного регулювання економіки, спрямованого на становлення соціально відповідального маркетингу на підприємствах України.

Проблема становлення соціально відповідального маркетингу знайшла своє відображення в роботах відомих вчених, таких, як: Ф. Котлер, Келлер К. Л., Ламбен Ж.-Ж., Дж. Харрінгтон, П. Робін, Градов А. П., Р. Рейденбах, Е. Демінг, Орлов П. А., Акімов Д. І. та ін. Вчені обґрунтували два шляхи становлення соціально відповідального маркетингу: внаслідок зростання свідомості власників і менеджерів підприємств (прибічники даної концепції – Ф. Котлер і Келлер К. Л.) і в рамках державного регулювання соціально-економічних процесів у країні (П. Робін, Р. Рейденбах, Орлов П. А.).

© Нагаївська Д. Ю., 2011

Метою даної статті є теоретичне обґрунтування необхідності вдосконалення нормативно-правової бази як передумови становлення соціально відповідального маркетингу. Об'єктом дослідження є процес становлення соціально відповідального маркетингу в Україні. Предмет дослідження – теоретичне, методичне і нормативно-правове забезпечення становлення соціально відповідального маркетингу в Україні.

На думку автора, соціально відповідальний маркетинг – це реалізація діяльності бізнес-структури на засадах виконання вимог законодавства у сфері забезпечення соціальної відповідальності бізнесу; відмови від неетичної реклами і використання методів психологічного тиску на споживачів задля здійснення ними покупки; дотримання високої якості продукції, не шкідливої для моралі, здоров'я, життя та власності споживачів, навколишнього середовища і суспільства в цілому; реалізації соціально направлених ініціатив з метою одержання конкурентних переваг на ринку й підвищення добробуту громадян держави. Становлення соціально відповідального маркетингу є наслідком спрямованого державного регулювання економіки у сфері забезпечення соціальної відповідальності бізнесу та проявляє себе в неухильному дотриманні вимог законодавства й реалізації соціально спрямованих ініціатив.

Автор поділяє думку, що ефективне державне регулювання у цій сфері передбачає: наявність якісно розроблених законів і нормативних актів, які забезпечують пріоритетну орієнтацію підприємництва на недопущення випуску й реалізації продуктів і послуг, небезпечних для моралі, здоров'я, життя й майна споживачів, навколишнього середовища та суспільства в цілому; розробку ефективних механізмів їхньої реалізації; поділ влади й бізнесу; викорінювання корупції [1, с. 182].

Нормативно-правовою базою України, на жаль, не урегульовано у достатній мірі ведення соціально відповідального бізнесу, для забезпечення становлення якого необхідно прийняти ряд змін.

У статті першої Закону України "Про захист прав споживачів" безпеку продукції визначено як "відсутність будь-якого ризику для життя, здоров'я, майна споживача і навколишнього природного середовища при звичайних умовах використання, зберігання, транспортування, виготовлення і утилізації продукції" [2]. Законодавець нехтує ризиками щодо можливості нанесення продукцією шкоди моралі споживача та суспільства в цілому. Наприклад, безперешкодно поширюється відео- та аудіопродукція, яка пропагує насильство, зневагу до оточуючих, споживацьке відношення до життя, ненависть, расизм та ін. Тому необхідним є внесення змін до Закону України "Про захист прав споживачів" і визначення безпеки продукції як відсутності будь-якого ризику для життя, моралі, здоров'я, майна споживача та суспільства в цілому і навколишнього природного середовища при звичайних умовах використання, зберігання, транспортування, виготовлення та утилізації продукції.

Згідно з законодавством України, "нечесна підприємницька практика – будь-яка підприємницька діяльність або бездіяльність, що суперечить правилам, торговим та іншим чесним звичаям та впливає або може вплинути на економічну поведінку споживача щодо продукції" [2]. Проте нечесна підприємницька практика може не лише вплинути на економічну поведінку споживача, тобто на його рішення щодо придбання або відмови від придбання товару, але і на його здоров'я, психологічний стан, стан навколишнього природного середовища, привести до необоротних змін у суспільстві. Виробники не вказують у складі продуктів речовини, що викликають залежність, наприклад, продукція торгових марок Red Bull і Coca-Cola, наявні в продукції барвники, консерватори та емульгатори, які можуть викликати отруєння споживача. Так, напій Coca-Cola виробляється з 1886 року, а рецепт виготовлення частково було розкрито лише у 2009 році. Виявилось, що у складі напою є харчова добавка, яка виробляється із кошенильних черв'яків – так званий "екстракт Coca-Cola" [3]. Пропорції інгредієнтів напою є комерційною таємницею, якою володіють одночасно лише три члени компанії [3]. Чи можна в такому випадку говорити про прозорість підприємницької діяльності і її чесність щодо споживачів продукції? Тому більш коректним та повним є визначення нечесної підприємницької практики як будь-якої підприємницької діяльності або бездіяльності, що суперечить правилам, нормам моралі, торговим та іншим чесним звичаям і впливає або може вплинути на здоров'я та психологічний стан споживача, його власність, економічну поведінку щодо продукції і природне навколишнє середовище.

Позитивні зміни були внесені в Закон України "Про рекламу" в березні 2008 року [4]. Тоді відповідно до пункту 9 статті 22 було введено заборону на вміщення зображення популярних осіб і пряме або опосередковане схвалення ними паління або вживання алкоголю, пива та/або напоїв, що виготовляються на їх основі, у їх рекламі; знаків для товарів і послуг, інших об'єктів інтелектуальної власності, під якими випускаються алкогольні напої, тютюнові вироби, пиво. До цього моменту відомі спортсмени вихваляли смак вітчизняного пива на тлі українських пейзажів і рекомендували до вживання горілчані вироби. Щоправда, пиво як рекламувалося, так і продовжує рекламуватися як необхідний атрибут перегляду спортивних змагань, матчів і зустрічей у затишному колі друзів. Наприклад, під час проведення чемпіонату світу з футболу у 2010 році активно пропагувалось вживання слабоалкогольних напоїв, у тому числі під гаслом "Футбол без пива – не футбол!" у рекламі продукції ЗАТ "Оболонь".

Також необхідним є внесення змін до статті 8 Закону України "Про рекламу". Так, на даний момент заборонено "поширювати інформацію щодо товарів, виробництва, обігу чи ввезення на митну територію України яких заборонено законом" [4]. Проте даної норми закону недостатньо, щоб створити засади для реалізації соціально відповідального бізнесу і запобігти рекламуванню товарів, шкідливих для здоров'я громадян і навколишнього середовища. Тому необхідним є розширення переліку товарів, заборонених для рекламування. У новій редакції стаття Закону повинна бути такою: "У рекламі забороняється поширювати інформацію щодо товарів, виробництва, обігу чи ввезення на митну територію України яких заборонено законом, а також товарів, що створюють ризик для життя, моралі, здоров'я, майна споживача і суспільства в цілому, навколишнього природного середовища при звичайних умовах використання, зберігання, транспортування, виготовлення й утилізації товарів".



На даний час не виконуються норми закону стосовно рекламування лікарських засобів. Так, реклама містить твердження, що сприяють можливості самостійного встановлення діагнозу для хвороб і посилання на рекомендації медичних працівників та організацій (суперечить статті 21 Закону України "Про рекламу").

Тож для створення передумов сталого і прогресивного розвитку соціально відповідального маркетингу першочерговим завданням є не тільки вдосконалення нормативно-правової бази України, але й розробка механізмів контролю і несення відповідальності за недотримання вимог законодавства. Лише в такому випадку можливе підвищення соціальної відповідальності бізнесу.

Наук. керівн. Орлов П. А.

Література: 1. Орлов П. А. Социально ответственный маркетинг: современные проблемы теории и практики / П. А. Орлов // Бизнес Информ. – 2010 – № 9. – С. 175 –185. 2. Закон України "Про захист прав споживачів" // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – № 7. – Ст. 84. 3. Сайт журналу "Фокус". – Режим доступу : <http://focus.ua/>. 4. Закон України "Про рекламу" // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 34. – Ст. 486.

Підгайна В. О.

УДК [338.48-44(1-21):17.022.1](477)

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

БРЕНДИНГ УКРАЇНСЬКИХ МІСТ ЯК ПРОЦЕС ФОРМУВАННЯ ТУРИСТИЧНОГО ІМІДЖУ КРАЇНИ

Анотація. Досліджено поняття бренда країн та міст і основні складові процесу його формування. Розглянуто позиції деяких країн стосовно створення бренда, а також оцінено діяльність України в цьому напрямі.

Аннотация. Исследованы сущность бренда стран и городов, а также основные составляющие процесса его формирования. Рассмотрены предложения некоторых стран относительно создания бренда, а также оценена деятельность Украины в этом направлении.

Annotation. A countries and cities brand conception and main components of brand forming are researched. Suggestions of some countries according to brand creation are considered, and also Ukraine activity in this process is assessed.

Ключові слова: бренд країни, бренд туристичного міста, туристичний імідж країни, позиціонування міста.

Бренд – набір певних унікальних конкурентних переваг міста порівняно з іншими містами-конкурентами; це сукупність переконань, уявлень та вражень людей відносно конкретного міста. Бренд туристичного міста є важливою складовою процесу формування його іміджу, що може стати значною конкурентною перевагою та відобразитися як його актив. Для міст України існує ряд перешкод на шляху до формування позитивного іміджу, що створює певні труднощі для позиціонування себе як туристичного напрямку. Особливо гостро вирішення даного питання постало в рамках підготовки міст до чемпіонату Європи з футболу – 2012 (ЧЄ – 2012).

Об'єктом дослідження є туристичний імідж України, предметом – брендинг українських міст як процес формування туристичного іміджу країни.

Метою дослідження є виявлення та аналіз ключових елементів формування позитивного іміджу України і можливість упровадження цієї системи на шляху до створення сталого бренду українських міст.

Проблеми брендингу країн та територій знайшли своє відображення у працях багатьох вчених, серед яких: Дональд Хайдер, Філіпп Котлер, Ірвінг Рейн, Стефан Вард, Саймон Анхольт, Кейт Дінн, Олександр Панкрухін та ін.

Ключовим аспектом діяльності в маркетингу країни є цілеспрямоване формування, позитивний розвиток і просування іміджу країни. Імідж країни, за визначенням Всесвітньої туристичної організації (ЮНВТО), – це сукупність емоційних та раціональних уявлень, що виходять із співставлення всіх ознак країни, власного досвіду й приватної інформації, що впливає на створення певного образу. Усі перераховані фактори дозволяють побудувати ланцюг асоціацій відносно даної країни [1]. На основі позитивного іміджу країни чи міста формується його бренд, що є найваж-

лівішим фактором конкурентних переваг та доходів, цінним активом економіки. Країна, що має бренд, не тільки приваблює туристів, її національний бізнес та товари отримують потужну підтримку в конкурентній боротьбі [2].

Відповідно до системи оцінювання показника бренда країн (Country Brand Index), стійкий бренд країни формується на основі п'яти ключових одиниць виміру: туризм, історична та природна спадщина і культура, сприятливі умови для бізнесу, якість життя і система цінностей. Стійкість бренду країни визначається в такий же спосіб, як і бренд продукту: оцінюється рівень компетентності, обізнаності, переваг, поглядів, публічне ставлення й підтримка та виникнення активних рішень до здійснення подорожі. Стійкий бренд країни формує невідчутну перевагу. Від вдалого управління кожною одиницею вимірювання залежить набуття довготривалої ділової репутації та управління нею, підтримка значних об'ємів експорту, підвищення рівня валового внутрішнього продукту та ін. [3].

Дана система співпрацює в механізмі "людина – продукт – корпорація", адже стійкий бренд країни відображає стійкість бренду і в інших значеннях, коли продукт, послуга чи навіть корпорація знаходять своє відображення у бренді країни. Це має великий вплив на процес ціноутворення, процес знаходження на ринку та його уподобання. Слабкий бренд країни, як і слабкий бренд продукту, призводить до слабкої диференціації, двозначності, слабого бажання у туристів, інвесторів та бізнесменів орієнтувати свою діяльність у напрямі цієї країни. Усе це має великий вплив на здатність країни виділятися на регіональному та глобальному рівнях й реалізувати свої амбіції по інший бік виключно ресурсів [3].

Розглядаючи показник рейтингу брендів країн (Futurebrand Country Brand Index), що був розроблений консалтинговою компанією Futurebrand (Великобританія), було виділено, що всі країни рейтингу мають спільні характеристики: високий рівень демократії, прогресивність розвитку, відносну політичну та економічну стабільність і ведуть бізнес англійською мовою. У 2010 році новим елементом до оцінки бренду країни було віднесено систему цінностей та свободу комунікацій як важливого фактора сприйняття країни, її культури, людей, бізнесу та бренду [3].

Серед 110 країн, що були розглянуті в цьому рейтингу, перше місце посіла Канада, що вже деякий час активно працює на довгострокову перспективу. Головною метою розробки бренду країни є поєднання образу Олімпійських ігор та місцевої кухні. Друге місце посіла Австралія, третє – Нова Зеландія. До трійки слабких брендів країн потрапили Пакистан, Іран та Зімбабве; незважаючи на те, що ці країни мають потужну природну та культурну спадщину, вони не здатні заявити про себе на міжнародному рівні. Україна в даному рейтингу посіла 99 місце [3]. Погіршення у 2010 році міжнародного іміджу країни також було відзначено експертами відеоконференції "Україна – Німеччина. Імідж України 2010 – 2011". В Україні спостерігається погіршення ситуації за такими показниками, як кількість туристів, об'єм інвестицій та кількість емігрантів. За даними моніторингу агентства Bohush Communications, Україна має імідж маловідомої кризової країни без значного впливу на міжнародній арені, політично нестабільної, екологічно небезпечної через Чорнобильську катастрофу, з неефективною владою та корупцією у всіх її органах. Наявність таких елементів негативно впливає на довіру іноземних інвесторів і, як наслідок, знижує об'єм грошових вливань [4].

Приводом до вирішення подібних проблем має стати проведення ЧЄ – 2012, підготовка та організація якого потребує значної фінансової підтримки з боку іноземних інвестицій. У цьому випадку існує нагальна необхідність у подоланні негативного іміджу та розробці стійкого бренду України, адже участь у здійсненні спортивних заходів дає великі можливості для просування бренду та дозволить створити певні асоціації відносно країни на міжнародній арені. В Україні існують значні національні активи, але для необхідного ефекту потрібно зосередитися на конкретному напрямі [5].

Приймаючими країнами ЧЄ – 2012 є Україна та Республіка Польща, тому основне завдання для нашої країни полягає в тому, щоб запам'ятати-ся на весь світ, що викликає значні труднощі, коли дві країни приймають участь у масштабному заході. Подібна ситуація мала своє відображення, коли приймаючими країнами чемпіонату світу з футболу у 2002 році були Японія та Південна Корея. На той час складалося враження, що чемпіонат проводився виключно у Південній Кореї, хоча фінал був проведений у Японії. У 2008 році чемпіонат Європи з футболу відбувався у Швейцарії та Австрії. У цьому випадку основна проблема полягала в різних поглядах обох країн відносно напрямку рекламної кампанії. Особливо корисним є цей приклад і для України, адже, перш за все, необхідно спрогнозувати, з яких країн очікується найбільша кількість журналістів та уболівальників, і залежно від цього розробити концепцію позиціонування [5].

Україна робить певні шляхи щодо створення бренду туристичної країни. У першу чергу, це підкреслюється тим, що країна бере активну участь у різноманітних туристичних виставках і салонах. Так, на Берлінській туристичній виставці, що відбудеться у березні 2011 року, від України очікується найбільший виставковий стенд (400 м²), при цьому Україна буде представлена під лозунгом "Увімкни Україну" [5].

В Україні почалася робота над он-лайн-порталом "Discover Ukraine" – "Відкрий Україну", цільовою аудиторією якої є іноземні туристи. Незалежно від державної політики, місцеве населення також займається брендингом своїх міст. З усіх чотирьох міст, що приймають ЧЄ – 2012, лідируючі позиції відносно створення бренду міста займають Харків та Львів [5]. На шляху до зростання позитивного іміджу міста Харкова як туристичного центру в Україні та за кордоном у місті було розроблено та прийнято стратегічно важливий документ для розвитку туризму – "Програму розвитку туризму в місті Харкові на 2010 – 2012 роки". Її мета полягає у створенні туристичної інфраструктури, що відповідатиме статусу міста Харкова та міжнародним стандартам, формуванні пози-



тивного іміджу міста, в тому числі в рамках підготовки м. Харкова до проведення фінальної частини ЧЄ – 2012 року з футболу. У рамках реалізації концепції важливу роль відіграє формування образу Харкова як міста, привабливого для внутрішнього та в'їзного туризму. Особлива увага приділяється участі в туристичних виставках і салонах в Україні та за її межами. Місто Харків бере участь у іміджево-презентаційному виданні "Україна туристична", де розміщується стаття про туристичний потенціал міста Харкова, а також ведеться робота з підготовки відеороликів на українській та англійській мовах, які рекламують туристичну привабливість Харкова і готовність міста до фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу [6].

Таким чином, незважаючи на деякі позитивні зрушення стосовно створення бренду України та деяких міст, що формують лише емоційну складову уявлення про країну, для України є нагальним подолання головних соціально-економічних та політичних проблем, що мають негативний вплив не тільки на внутрішнє середовище країни, а й на її позиціонування на міжнародній арені. Особливо гостро це питання постало в рамках підготовки країни до ЧЄ – 2012.

Наук. керівн. Зима О. Г.

Література: 1. Александрова А. Ю. Международный туризм : учебник / А. Ю. Александрова. – М. : Аспект Пресс, 2004. – 470 с. 2. Гордиенко Т. В. Использование территориального брендинга для повышения конкурентоспособности Украины / Т. В. Гордиенко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 3. – Т. 1. – С. 33 – 36. 3. 2010 Country Brand Index [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.futurebrand.com/>. 4. Международный имидж Украины в прошлом году ухудшился – эксперты [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.glavred.info/>. 5. Мелешко К. Брендинг Украины: как запомниться миру [Электронный ресурс] / К. Мелешко, В. Мусяенко. – Режим доступа : <http://www.glavred.info/>. 6. Писаревський І. М. Питання взаємодії системи туризму і міста в контексті створення проєктів розвитку туризму в місті / І. М. Писаревський, Н. Б. Петрова, Н. В. Шутенко // Коммунальное хозяйство городов : научно-технический сборник. – 2010. – № 94. – С. 402 – 407.

Лях К. В.

УДК 658:616-082

Студент 5 курсу
факультету менеджменту і бізнесу
Полтавського національного технічного університету ім. Юрія Кондратюка

АНАЛІЗ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ НАДАННЯ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ У СИСТЕМІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Анотація. Проведено аналіз системи управління якістю надання медичних послуг на прикладі відділової клінічної лікарні станції "Полтава Південна".

Анотация. Проведен анализ системы управления качеством предоставления медицинских услуг на примере отдельческой клинической больницы станции "Полтава Южная".

Annotation. The analysis of quality control system management in medical services on the example of department clinical hospital of the station "South Poltava" is conducted.

Ключові слова: медичні послуги, система охорони здоров'я, якість медичної допомоги.

Охрана здоров'я визначається як складна соціальна система та найважливіша сфера життєдіяльності суспільства. Одним із критеріїв ефективності діяльності системи охорони здоров'я є доступність і якість медичної допомоги для всіх верств населення.

Підвищення якості і доступності медичної допомоги – це одне з найважливіших завдань державної політики у сфері охорони здоров'я громадян України, що зазначене в "Основах законодавства України про охорону здоров'я".

Однією з головних проблем організації медичної допомоги в Україні є значний розрив між державними гарантіями безоплатного надання медичної допомоги населенню і фінансовими можливостями державного та місцевих бюджетів.

Нещодавно в медичному часописі Українського лікарського товариства "Народне здоров'я" на XIII конгрес і до його 100-річчя презентовано концепцію реформи системи надання медичної допомоги. Результати інтерактивного опитування свідчать, що більшість громадян турбує вартість і якість надання медичних послуг. Ці проблеми суттєво залежать від умов діяльності медичних закладів: автоматизації робочих місць персоналу лікарень та поліклінік, наявності сучасного діагностичного і лікувального обладнання тощо [1].

© Лях К. В., 2011

Виходячи з наявності цих та інших проблем, виникає потреба вдосконалення існуючої системи управління якістю медичного обслуговування пацієнтів.

Поняття "якість" загалом – дуже абстрактний термін, що не містить значення, специфічного для певної системи чи організації. Якість – суб'єктивна ціннісна категорія, і дві людини можуть розуміти її по-різному. При розгляді різноманітних варіантів визначення якості медичної допомоги необхідно враховувати класичне визначення якості, згідно з яким під названим терміном слід розуміти наявність суттєвих ознак, властивостей, особливостей, що відрізняють один предмет або явище від інших.

Сучасне управління якістю медичних послуг передбачає зосередженість системи на клієнті. На думку Дональда Бервіка, президента Інституту поліпшення послуг в охороні здоров'я, надзвичайно важливі такі параметри, як можливість для пацієнта контролювати лікування (наприклад, інформована згода, усвідомлення мети, наслідків, побічних ефектів, обмежень лікування та втручання, обговорення з лікарем лікувальної тактики тощо на основі вичерпної інформації), очікування, розгубленість клієнта [2].

Про важливість наукового пошуку у сфері державного управління охороною здоров'я як системою свідчать численні наукові праці українських авторів: Білинської М. М., Вороненка Ю. В., Галацана О. В., Гладуна З. С., Загороднього В. В., Коваленка О. С., Нагорної А. М., Уваренка А. Р. та ін. Проте, незважаючи на їх широкий спектр і не применшуючи вагомості й значущості внеску вказаних вчених, слід зазначити, що теоретичні та практичні аспекти управління якістю медичної допомоги в системі охорони здоров'я України досліджені недостатньо [3].

Актуальність дослідження значною мірою зумовлюється необхідністю знаходження нових шляхів забезпечення високої якості надання медичної допомоги населенню України з огляду на появу високовартісних технологій, дефіцит фінансування галузі, зростання потреб пацієнтів у якісній медичній допомозі, децентралізацію управління. В таких умовах державне управління якістю надання медичної допомоги є не тільки перспективним напрямом стратегічного управління охороною здоров'я, але й тією його складовою, для якої характерне існування багатьох теоретичних і практичних проблем, вирішення яких забезпечить вихід галузі з тривалої системної кризи.

Метою статті є дослідження розвитку управління якістю надання медичної допомоги у відділовій клінічній лікарні (ВКЛ) станції "Полтава Південна" з метою підвищення задоволеності потреб пацієнтів та інших зацікавлених сторін і вдосконалення системи менеджменту якості медичних послуг лікарні.

Медична галузь є багаторівневою функціональною керованою системою, яка створена і використовується суспільством для здійснення всього комплексу соціальних та медичних заходів, що спрямовані на охорону й зміцнення здоров'я кожної людини та населення країни в цілому [4].

Формуванню системи управління якістю в колективах медичних установ, а саме у відділовій клінічній лікарні станції "Полтава Південна" Південної залізниці України, в органах управління охороною здоров'я повинна передувати клопітлива робота з накопичення та використання професійних і спеціальних знань для внесення змін в управління якістю.

ВКЛ станції "Полтава Південна" є бюджетною установою, тому не має конкурентів. Але вимоги щодо належного рівня медичного обслуговування з боку вищого керівництва високі. Тому, використовуючи наявні ресурси, дана лікарня продовжує завойовувати довіру пацієнтів, намагається надати всім невідкладну допомогу.

Для діяльності даної медичної установи характерне покрокове постійне поліпшення якості надання медичної допомоги, джерелом ідей якого є працівники лікарні, які мають повноваження для впровадження поліпшень.

Проведений аналіз рівня задоволеності пацієнтів, які звертаються за медичною допомогою до ВКЛ станції "Полтава Південна" (таблиця, рисунок), показав, що рівень якості надання медичних послуг сьогодні оцінюється споживачами як задовільний і вимагає подальшого їх покращення.

Таблиця

Показники задоволеності споживачів медичними послугами ВКЛ станції "Полтава Південна"

Показник оцінювання	Реальне значення показника (бали)	Ідеальне значення показника (бали)
Відповідність наданих медичних послуг вимогам споживача	8	10
Вартість медичних послуг	5	10
Інженерно-технічний рівень матеріально-технічної бази ВКЛ станції "Полтава Південна"	7	10
Якість засобів діагностики пацієнтів	7	10
Компетентність медичного персоналу лікарні	8	10
Доброзичливість медичного персоналу лікарні	9	10
Якість і відповідність документації стандартам	8	10

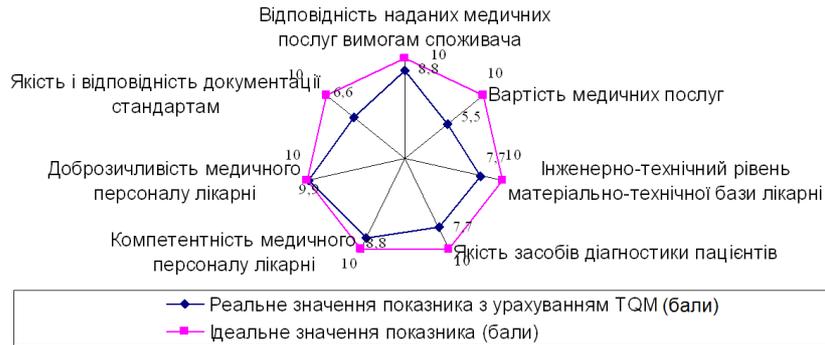


Рис. Оцінка задоволеності споживачів медичними послугами ВКЛ станції "Полтава Південна" [5]

Таким чином, проведене дослідження показало:

1. На даному етапі розвитку управління якістю медичного обслуговування у ВКЛ станції "Полтава Південна" Південної залізниці України перебуває у стані необхідної переорієнтації на міжнародний рівень обслуговування.

2. Проблемами переорієнтації є недостатність ресурсного забезпечення лікарні, яке пов'язано з малим фінансуванням, відсутністю сучасного медичного обладнання, необхідністю автоматизації робочих місць, проведення ремонту приміщень, формування тотальної системи управління якістю надання медичних послуг.

3. Сьогодні спостерігається наявність таких елементів тотальної системи управління якістю медичного обслуговування, як активна участь вищого керівництва, акцент на вимоги пацієнта, забезпечення якісного результату лікування від прибуття хворого до лікарні і до повного одужання та протезування за станом здоров'я надалі.

Подальший розвиток управління якістю надання медичної допомоги ВКЛ станції "Полтава Південна" повинен бути спрямований на впровадження тотального управління якістю, яке надасть можливість виходу на більш високий рівень якісного медичного обслуговування з удосконаленою системою управління якістю.

Наук. керівн. Зернюк О. В.

Література: 1. Народне здоров'я: медичний часопис. – 2010. – 105 с. 2. Момот О. І. Менеджмент якості та елементи системи якості : навч. посібник / О. І. Момот. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 368 с. 3. Надюк З. Управління якістю надання медичної допомоги на сучасному етапі розвитку українського суспільства / З. Надюк // зб. наук. пр. НАДУ. – 2005. – Вип. 1. – С. 176–183. 4. Медицинская служба : журнал. – 2005. – № 5. Клинический менеджмент / под ред. А. И. Вялова, В. З. Кучеренко. – М. : ОАО "Изд. "Медицина", 2006. – 304 с.

Притиченко Н. В.

УДК 005.511:005.21

Студент 5 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

ПОЗИЦІОНУВАННЯ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Анотація. Розглянуто основні аспекти, методи і стратегії позиціонування, які дозволять підприємству чітко визначити свою позицію на окремих ринкових сегментах, а також зробити його більш привабливим відносно продуктів-конкурентів. Проаналізовано ефективність існуючих методичних підходів щодо позиціонування освітніх послуг. Запропоновано рекомендації стосовно посилення конкурентної позиції ХНЕУ.

Аннотация. Рассмотрены основные аспекты, методы и стратегии позиционирования, которые позволят предприятию четко определить позицию своего предложения на отдельных рыночных сегментах, а также сделать его более привлекательным по отношению к продуктам-конкурентам. Проанализирована эффективность существующих методических подходов относительно позиционирования образовательных услуг. Предложены рекомендации по усилению конкурентной позиции ХНЭУ.

© Притиченко Н. В., 2011

Annotation. The main aspects, methods and positioning strategies that will enable the company to define the position of its proposal on individual market segments clearly, as well as to make it more attractive in relation to competing products are studied. The effectiveness of existing methodological approaches to the positioning of educational services is analyzed. The recommendations for strengthening the competitive position of KhNUE are suggested.

Ключові слова: позиція продукту, позиціонування, стратегія та методи позиціонування.

У сучасній ситуації, що характеризується жорсткою конкуренцією, вивчення стратегічного позиціонування на основі класичних теорій управління та сучасної теорії стратегічного маркетингу є вкрай актуальним. Воно надає уявлення про існуючий інструментарій, що застосовується провідними світовими корпораціями та фірмами більш дрібних розмірів. Крім того, розгляд сучасних методів стратегічного позиціонування на прикладі Харківського національного економічного університету (ХНЕУ) засвідчує реальну дію описуваних методів та їх ефективність в умовах українського ринку.

Питанням розробки стратегії позиціонування присвячені роботи як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, серед яких: А. А. Алексєєв, Є. В. Попов, П. Дойль, Ж.-Ж. Ламбен, Дж. Траут та ін. Проте особливості сфери діяльності вносять свої корективи при позиціонуванні бренда товару, послуги чи підприємства.

Метою даної статті є висвітлення теоретико-методичних аспектів позиціонування та формулювання рекомендацій щодо їх реалізації на вітчизняному ринку освітніх послуг.

На сьогоднішній день позиціонування є важливим кроком у виборі напрямів ринкової орієнтації діяльності організації і полягає у визначенні позиції продукту на окремих ринкових сегментах. Позиція продукту – це думка, перш за все, певної групи споживачів, цільових ринкових сегментів щодо найважливіших властивостей продукту. Вона характеризує місце, яке займає конкретний продукт у розумі споживачів щодо продукту конкурентів.

У найзагальнішому сенсі завдання позиціонування продукту для підприємства полягає у створенні і підтримці протягом тривалого часу якомога більш індивідуальних особливостей своєї пропозиції ринку, які дозволять споживачеві визначити місце цієї пропозиції у "просторі" потреб і зробити її відмінною від конкуруючих пропозицій.

Таким чином, позиціонування – це сукупність дій виробника, спрямованих на створення індивідуальних особливостей своєї пропозиції ринку, що дозволяють йому визначити або змінювати позицію свого продукту щодо очікувань покупців і відносно продуктів конкурентів на деякому продукт-ринку (сегменті ринку).

Основним принципом позиціонування є принцип диференціації продукту (у більш загальному сенсі – унікальності пропозиції ринку). І хоча можливості та наявні засоби для диференціації продуктів у різних галузях й у різних підприємств різні, цей принцип у всіх випадках залишається загальним і незаперечним.

Спираючись на положення сучасної концепції продукту як кошика атрибутів, загальні принципи диференціації продукту можуть бути конкретизовані в таких двох принципах: диференціація продукту за його базовою функцією; диференціація продукту за додатковими атрибутами [1].

Продукт має бути, перш за все, диференційований за базовою функцією, яка характеризує його основне призначення. Така диференціація є першим етапом позиціонування, мета якого полягає в чіткому визначенні меж тієї частини загального "простору" ринкових потреб, яка служитиме основою для подальшого позиціонування продукту або послуги.

Диференціація продукту за додатковими атрибутами дозволяє сформувати у свідомості споживача відчуття особливої (специфічної) цінності пропозиції підприємства для нього і, отже, сформувати в його "очах" прийнятний рівень ціни, яка реабілітує її можливу відмінність від цін на безпосередньо конкуруючі продукти.

Загальний алгоритм розробки стратегії позиціонування такий: проведення сегментації ринку, вибір цільових сегментів; вивчення переваг споживачів цільових сегментів, порівняння продукту з продуктами-конкурентами за виділеними критеріями, виділення конкурентних переваг, вибір підстав позиціонування, розробка стратегії позиціонування, спрямованої на підкреслення конкурентних переваг [2]. Розробка програми маркетинг-мікс: конкретного втілення стратегії позиціонування в рекламі, дистрибуції, оформлення, обслуговування і т. д.; упровадження розробленої стратегії і тактики позиціонування.

Однак ефективне позиціонування можливе тільки тоді, якщо підприємство буде дотримуватися деяких умов, до яких можна віднести: унікальність (оригінальність) пропозиції; ясність (зрозумілість) сприйняття аргументів на користь продукту; важливість і адекватність атрибутів продукту для цільових споживачів; достовірність "сигналів" ринку; можливість захисту вибраної позиції [1].

Позиціонування має будуватися виходячи із зв'язку між товаром і потребами цільової аудиторії.

Існують такі методи позиціонування: метод "УТП" – необхідно перебирати всі властивості товару до тих пір, поки не знайдеться щось унікальне, що можна про цей товар сказати; SWOT-аналіз – сильні сторони – слабкі сторони, можливості – загрози; метод відповідності – випишуються конкуренти і знаходяться відмінності товару, що аналізується, від конкурентних товарів; метод "реєстру" – аналізуються рекламні послання конкурентів, такі, як спонтанні асоціації, атрибути, переваги/вигоди, територія, імідж-герой; метод побудови карт – візуально показує, що важливе для цільової аудиторії в термінах атрибутів товару або послуги. Найефективніший на базі кількісних досліджень метод емоційного взаємозв'язку робить особливий наголос на відчуттях цільової аудиторії, таких, як місце і значення товару в житті споживачів, їх ставлення до товару, до компанії, до самих себе та інших.

Існує декілька підходів до виділення стратегій позиціонування: позиціонування щодо очікувань споживачів; позиціонування щодо конкурентів; позиціонування, засноване на перевагах продукту [3].

Виділяють такі стратегії позиціонування щодо очікувань споживачів: позиціонування щодо специфічних переваг (до шуканих вигод); позиціонування, засноване на вирішенні специфічної проблеми; позиціонування, засноване на особливому способі (особливій ситуації) використання продукту; позиціонування, орієнтоване на певний стиль життя (на певну категорію споживачів).



Можна виділити такі стратегії позиціонування щодо конкурентів: позиціонування, засноване на відмінності властивостей марки від марок конкурентів; позиціонування, засноване на репозиціонуванні або депозиціонуванні конкурента.

Позиціонування продукту на вимірюванні "переваги продукту" припускає об'єктивний аналіз не стільки відмінностей, скільки сильних сторін продукту щодо конкурентів, і визначення тих з них, які можуть бути основою для його ефективної диференціації [4]. При такому позиціонуванні можливі такі стратегії: позиціонування, засноване на лідерстві продукту за атрибутом; позиціонування, засноване на співвідношенні "ціна/якість".

Розглянуті підходи до визначення стратегій позиціонування жодною мірою не є вичерпним списком можливих стратегій. Творчий пошук у цьому напрямі не тільки ніколи не припиниться, але й у міру заострення конкуренції стає все більш інтенсивним. Результати цього пошуку неабияк визначають ефективність технологій маркетингу і результують процес комерційних інновацій.

Отже, на основі розглянутої інформації була розроблена майбутня та виявлена теперішня стратегія позиціонування ХНЕУ. За допомогою методу SWOT-аналізу була проведена діагностика сильних і слабких сторін, що дозволила виявити, що ХНЕУ для зміцнення своїх позицій необхідно розвивати регіональну мережу, укріплювати і диференціювати бренд університету, укріплювати співпрацю із зарубіжними освітніми закладами.

Для того щоб уникнути загроз, які виникли перед ХНЕУ, була розроблена стратегія позиціонування і програма щодо просування бренду університету на ринку освітніх послуг. Для обґрунтування стратегії позиціонування розроблено опитувальник, на основі якого стало зрозумілим, що слабкістю ХНЕУ є те, що в даний час він виділяється у свідомості споживачів на фоні конкурентів. Це знижує вірогідність запам'ятовування ВНЗ, зменшує його привабливість для споживачів. У результаті часто його послугам перевага віддається імпульсивно, а не на основі детермінованого вибору. ХНЕУ володіє впливовим іміджем і великим конкурентним потенціалом. Споживач має чітко розуміти, що його послуги кращі і якісніші за аналогічні пропозиції конкурентів, оскільки зрештою саме їм буде віддано перевагу при працевлаштуванні.

Найбільш значущі критерії позиціонування університету свідчать про те, що на погляд цільової аудиторії його унікальність полягає в тому, що це класичний профільний ВНЗ, який готує професіоналів уже багато десятиліть, доказом чому служить думка, що склалася, про престижність установи.

Проаналізувавши всю отриману інформацію, стало доцільним не зраджувати загальній стратегії позиціонування ВНЗ, а зробити її конкретнішою та унікальнішою. Таким чином, була прийнята стратегія позиціонування, заснована на відмінних властивостях послуги порівняно з послугами конкурентів, що надаються.

Наук. керівн. Борисенко М. А.

Література: 1. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж.-Ж. Ламбен. – СПб. : Наука, 2006. – 589 с. 2. Алексеев А. А. Методика сегментации потребителей / А. А. Алексеев // Маркетинг і маркетингові дослідження в Росії. – 2005. – № 1. – С. 10–13. 3. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент / Ф. Котлер. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 804 с. 4. Голубков Е. П. Маркетинговые исследования : теория, методология, практика / Е. П. Голубков. – М. : Финпресс, 2000. – 416 с. 5. Завялов П. С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах / П. С. Завялов. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 495 с.

Сінельченко М. В.

УДК 005.21:005.57

Студент 4 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

РОЛЬ ІНФОРМАЦІЇ У СТРАТЕГІЧНОМУ ПЛАНУВАННІ

Анотация. Розглянуто основні етапи формування стратегічного плану і рух інформаційних потоків при розробці та реалізації стратегічного плану.

Аннотация. Рассмотрены основные этапы формирования стратегического плана и движение информационных потоков при разработке и реализации стратегического плана.

Annotation. The stages of formation of the strategic plan and movement of information streams by working out and realization of the strategic plan are considered.

Ключові слова: стратегія, стратегічний план, інформація, інформаційні потоки.

У сучасних умовах ефективний стратегічний план підприємства є високоінтелектуальним елементом менеджменту, що вимагає значних грошових витрат. Він виступає як метод захисту діяльності підприємства від внутрішньої та зовнішньої нестабільностей, який відповідає стратегічним цілям. Для формування стратегії необхідно виконати комплекс робіт з виявлення перспектив та шляхів подальшого розвитку. Організаціям слід формувати стратегічні плани, тому що саме з їх допомогою можна визначити місію підприємства, проаналізувати внутрішнє та зовнішнє середовища, виявити потенціал, конкурентні переваги й недоліки.

© Сінельченко М. В., 2011

Метою статті є аналіз та структурування руху інформаційних потоків під час розробки й реалізації стратегічного плану.

Для досягнення поставленої мети необхідний рух інформаційних потоків на кожному з етапів формування та реалізації стратегічного плану.

Об'єктом дослідження виступає стратегічний план підприємства, а предметом – інформаційні потоки при розробці та реалізації стратегічного плану.

Серед вчених, котрі досліджували дане питання, можна виділити таких, як: І. Ансофф, Любанова Т. П., Маркова В. Д., Кузнєцова С. А., Чандлер А. Д. [1 – 4].

Формування стратегії – визначення основних довгострокових цілей та завдань підприємства та затвердження курсу дій і розподіл ресурсів, необхідних для досягнення цих цілей [4].

Стратегічний план передбачає розробку обґрунтованих заходів та детальних планів досягнення визначених цілей, у яких повинні бути враховані научно-технічний потенціал організації та її виробничо-збутові потреби [1].

Менеджери підприємства повинні здійснювати розробку стратегічного плану за ієрархічним принципом. Цей процес має такі етапи [2] :

1. Конкурентний аналіз.
2. Визначення місії та стратегічних цілей.
3. Моделювання подій.
4. Вибір стратегії (стратегічне планування).
5. Тактичне планування.
6. Оперативне планування.

Особливо важливою при розробці стратегічного плану є інформація. Найважливіша умова ефективного результату – постійне використання достовірних даних. Саме інформаційна база дозволяє виявити реальні можливості розвитку з урахуванням ресурсних обмежень, виявити кількісні та якісні наслідки, що особливо важливо в умовах функціонування ринкової економіки. Досить важливою є інформація про можливі оптимальні варіанти розвитку науки та техніки, економіки та культури, витрати ресурсів, необхідні терміни завершення етапів робіт та склад учасників, які розробляють стратегічний план. Усе це неможливе без концептуального моделювання майбутнього розвитку економіки, без широкого проведення передпланових досліджень, направлених на отримання обґрунтованої інформації про альтернативи розвитку підприємства [3].

Інформацію для розробки ефективного стратегічного плану необхідно отримувати як із зовнішнього середовища, так і з внутрішнього. Таким чином, структуру інформаційних потоків у процесі стратегічного планування можна подати у вигляді рисунка.

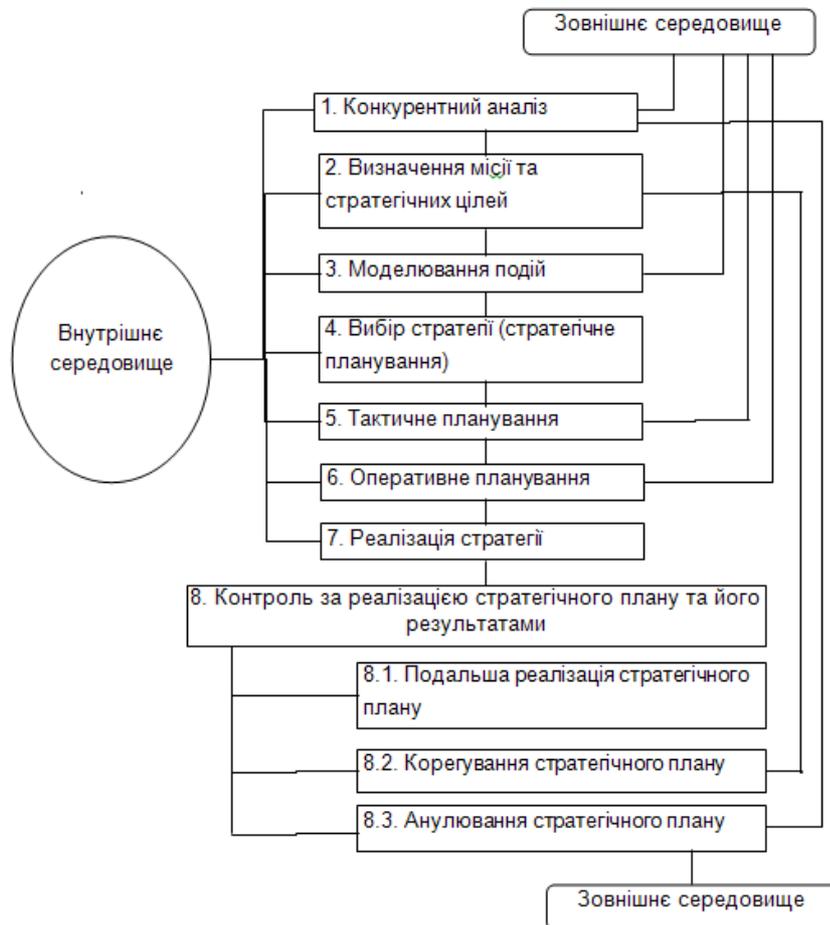


Рис. Рух інформаційних потоків при розробці та реалізації стратегічного плану



Із зовнішнього середовища інформація необхідна для конкурентного аналізу. Для того щоб визначити реальне положення на ринку, підприємству необхідно провести аналіз конкурентів на зовнішньому ринку, щоб визначити, чи є аналогічний продукт, та простежити динаміку його життєвого циклу. Після аналізу середовища підприємства за тими чинникам, які важливі для конкретного підприємства, розробки та аналізу прогнозів відбувається процес розробки й аналізу стратегічних альтернатив, а також вибір стратегії підприємства, здійснення тактичного та оперативного планування.

Під час стратегічного управління відбувається обмін інформацією. З її допомогою підприємство орієнтує свою діяльність на запити споживачів, гнучко реагує та проводить своєчасні зміни в організації, що відповідають виклику зі сторони оточення та дозволяють досягати конкурентних переваг, що в сукупності дає можливість організації виживати в довгостроковій перспективі, досягаючи при цьому своїх цілей. Від підприємства надходить інформація про характер його діяльності та можливості, що воно може запропонувати своїм споживачам.

Інформація з внутрішнього середовища необхідна для аналізу підприємства в цілому, типу виробництва і його техніко-економічної характеристики. Також необхідні дані окремо про підрозділи, які випускають продукцію (послуги) – основні підрозділи, про допоміжні та обслуговуючі підрозділи, про систему управління підприємством. Важливо проаналізувати форми зв'язку документів, що діють на підприємстві, маршрути їх руху та технологію обробки [2].

Таким чином, інформація відіграє важливу роль при розробці та реалізації стратегічного плану, вона є головною умовою конкурентної спроможності підприємства. Оперативна, надійна, достовірна та своєчасна інформація – основа стратегічного менеджменту, і від того, наскільки вона відповідає цим параметрам, багато в чому залежить якість управління підприємством.

Наук. керівн. Мазоренко О. В.

Література: 1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М. : Экономика, 1999. – С. 138. 2. Любанова Т. П. Стратегическое планирование на предприятии : учебн. пособие / Т. П. Любанова. – М. : Изд. "ПРИОР", 2001. – 272 с. 3. Маркова В. Д. Стратегический менеджмент : курс лекций / В. Д. Маркова, С. А. Кузнецова. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 288 с. 4. Chandler A. D. Strategy and Structure : A Chapter in the History of Industrial Enterprises / A. D. Chandler. – Cambridge : Mass, MIT Press, 1962. – P. 93.

Скобліков С. В.

УДК 330.138

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ОЦІНКА НОВОЇ МОДЕЛІ ВИРОБНИЧОЇ ФУНКЦІЇ НА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Анотація. Подано результати розрахунку нової моделі виробничої функції на українських підприємствах та оцінено їх статистичну якість.

Аннотация. Представлены результаты расчетов новой модели производственной функции на украинских предприятиях и оценено их статистическое качество.

Annotation. The results of calculations of new model of production function at the Ukrainian enterprises are represented and their statistic quality is estimated.

Ключові слова: нова модель виробничої функції, виробничі дані, статистична оцінка.

У сучасній практиці економічного аналізу простежується чіткий зв'язок використання математичних методів в управлінні підприємством з моделюванням економічних процесів, явищ. В умовах активного впливу ендо- і екзогенних факторів механізмом для аналізу розвитку виробництва може стати виробнича функція (ВФ). Реалізація такого механізму можлива при адаптації відомих видів ВФ до особливостей конкретних підприємств або у випадку пропозиції нового виду, що задовольняє умови сучасної економіки.

Мета дослідження полягає у визначенні можливості застосування нової моделі виробничої функції до реальних виробничих даних підприємств та їх статистичної оцінки.

Одержати універсальну форму ВФ, яка дозволяє описувати залежність між обсягами випуску товарів і витраченими ресурсами в різних типах виробництва з надійною вірогідністю, стає можливим за допомогою кривих середніх і маржинальних витрат на основі математично й економічно обґрунтованого способу обчислення маржинальних витрат (МВ) для будь-якого типу виробництва знайденого проф. Малаховою Н. Б. та Должиковою А. П. [1].

На основі МВ отримана нова модель (1) – системна модель виробничої функції (SMPF – system model of production function). У сучасному бухгалтерському обліку в кожному періоді спо-

© Скобліков С. В., 2011

стереження накопичуються додаткові порівняно з попереднім періодом дані, а з метою калькуляції витрат на одиницю випуску їх поділяють на кількість продукції того ж періоду. Виходить, що дані поточного бухгалтерського обліку подають безпосередню інформацію про маржинальні величини, якщо фактичні витрати підприємства з випуску даного товару перетворити у витрати, а потім – у повні витрати [1; 2].

$$\begin{cases} MC(t) = at^2 + bt + c, & a \neq 0; \\ AC(t) = \frac{1}{t} \int MC(t)dt, & t \neq 0; \\ Q_t = Q_{trend}(t), \end{cases} \quad (1)$$

де MC – маржинальні витрати, AC – середні витрати; t – змінні, що представляють значення відповідного тимчасового періоду (місяць, квартал, рік); Q_t – раціональний обсяг випуску товарів / послуг при даній варіації витрат; Q_{trend} – функціональна залежність між обсягом випуску товарів/послуг і значенням відповідного часового періоду.

Розрахунок SMPF для українських підприємств і перевірка якості моделей подані в табл. 1 і 2.

Таблиця 1

SMPF для українських підприємств

Підприємство	Система (MC; AC)	Обсяг випуску, тис. грн
ВАТ "Південенергобуд"	$MC=0,285x^2 - 1,125x + 2,163;$ $AC=0,095x^2 - 0,562x + 2,163$	776,10
ВАТ "Західенергомонтажвентиляція"	$MC=0,086x^2 - 0,142x + 0,677;$ $AC=0,029x^2 - 0,071x + 0,677$	3837,31
ВАТ "Білоцерківський завод"	$MC=-0,236x^2 + 1,328x - 0,322;$ $AC=-0,079x^2 + 0,664x - 0,322$	17455,64

Таблиця 2

Оцінка якості моделей *

Підприємство	Коеф-т множинної кореляції	Коеф-т детермінації	Значення критерію Фішера при $\alpha = 5\%$
ВАТ "Південенергобуд"	0,98	0,93	10,19
ВАТ "Західенергомонтажвентиляція"	0,98	0,94	12,80
ВАТ "Білоцерківський завод"	0,89	0,68	1,97

* розрахунки засновані на даних статистичної звітності підприємств за 2003 – 2006 рр.

З даних розрахунків видно, що моделі є адекватними, інформативними, а ступінь зв'язку між обсягом випуску й витратами на виробництво – істотний.

Пропонована системна модель виробничої функції (SMPF) дозволяє зняти ряд обмежень, які змушені були вводити автори неокласичних видів виробничих функцій. До обмежувальних умов відносилися наявність вільної конкуренції, тверда прихильність до технологічної специфіки виробництва й натуральної форми продукту, що випускається, обов'язковий принцип заміщення факторів виробництва, наявність однопродуктового й одностадійного виробництва, незмінна прихильність до короткострокових періодів [2].

Модель SMPF виражає всі фактори виробництва в універсальній – грошовій – формі, без попередніх обмежень, без твердої прив'язки до технологічної або галузевої специфіки. У новій моделі врахована сукупність усіх форм, SMPF працює як у короткострокових, так і в довгострокових періодах.

Отже, за статистичними виробничими даними реально функціонуючих підприємств проведено перевірку практичної розробки SMPF та оцінено статистичну якість отриманих моделей, що свідчить про можливість застосування їх для аналізу виробництва й подальших рекомендацій щодо управління підприємствами.

Наук. керівн. Должикова А. П.

Література: 1. Малахова Н. Б. Маржинальний підхід в обґрунтуванні інститута производственной функции предприятия / Н. Б. Малахова, А. П. Должикова // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія : економічна. – Донецьк : ДонНТУ, 2008. – Вип. 34-1 (138). – С. 221–226. 2. Malahova N. B. The marginal grounding of system model of production function enterprise / N. B. Malahova, A. P. Dolzhikova // Бюлетень міжнародного нобелівського економічного форуму. – Донецьк : Вид-во ДУЕП, 2010. – Т. 1. – № 1 (3). – С. 205–210.

Студент 5 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ КОНСАЛТИНГОВОГО ПРОЦЕСУ ПРИ ВПРОВАДЖЕННІ КОНТРОЛІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Анотація. Визначено особливості організаційно-економічного механізму консалтингового процесу та розкрито зміст його складових. Розроблено рекомендації щодо формування організаційно-економічного механізму консалтингового процесу при впровадженні контролінгу.

Анотация. Определены особенности организационно-экономического механизма консалтингового процесса и раскрыто содержание его составляющих. Разработаны рекомендации по формированию организационно-экономического механизма консалтингового процесса при введении контроллинга.

Annotation. The recommendations for the creating of the organizational-economic mechanism of the consulting process with the introduction of controlling are developed. The recommendations on forming the organizational-economic mechanism of consulting process while introducing the controlling are worked out.

Ключові слова: консалтинговий процес, організаційно-економічний механізм, контролінг.

Вирішення проблеми вдосконалення діяльності вітчизняних підприємств знаходиться у площині пошуку ефективних методів управління, одним із яких є контролінг. Упровадження контролінгу потребує використання новітніх знань, генерація й трансфер яких із найбільшою ефективністю відбувається під час консалтингового процесу. Для його здійснення, а отже, й підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств необхідне формування ефективного організаційно-економічного механізму консалтингового процесу.

Дослідженню різних аспектів консалтингового процесу присвячено значну кількість робіт як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, серед яких: В. Альошнікова, О. Березний, С. Бісвас, В. Верба, В. Герасимчук, Р. Джентл, Л. Довгань, М. Зільберман, В. Зимін, М. Кіппінг, О. Курбатова, В. Коростельов, Г. Ліппіт, Р. Ліппіт, Е. Шейн, С. Шиффман та ін. Разом з тим у науковій літературі відсутній єдиний підхід щодо формування організаційно-економічного механізму консалтингового процесу в цілому та стосовно впровадження контролінгу на підприємстві зокрема. Тому метою статті є теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій щодо формування організаційно-економічного механізму консалтингового процесу при впровадженні контролінгу як методу управління на підприємстві.

Аналіз наукової літератури дозволяє констатувати факт багатоваріантного тлумачення і змістового наповнення таких понять як "консалтинговий процес" та "організаційно-економічний механізм".

Консалтинговий процес трактується як: 1) проект [1]; 2) упровадження нововведень [2]; 3) надання експертної допомоги в галузі управління [3]; 4) логічний ланцюжок процедур, здійснюваний спільними зусиллями клієнта і консультанта [4]; 5) етапність перетворення консалтингових ресурсів [5]; 6) замкнене консалтингове колесо [6]. На думку автора, консалтинговий процес слід визначати як послідовність процедур, здійснюваних сумісними зусиллями консультанта і клієнта для досягнення поставленої мети з урахуванням ресурсних обмежень та критеріїв якості результату. Мета консалтингового процесу полягає у продукуванні й реалізації новітніх знань: підприємство використовує їх для нарощування власного потенціалу, а консультант – підвищує свою професійну компетентність, тобто реалізується умова погодженості стимулів.

При тлумаченні поняття "механізм" більшість науковців погоджуються з тим, що це складна, багатопланова, динамічна система. Дискусія полягає у визначенні складових цієї системи. Так, Ю. Лисенко, П. Єгоров [7] виділяють у структурі організаційно-економічного механізму лише цільову та стимулюючу підсистеми. За думкою Іванової С. Л. [8], Малицького А. А. [9], такий механізм має включати як цільову, так і функціональну, а також забезпечуючу складові. Проявом дії організаційно-економічного механізму виступають організаційні та економічні форми й методи впливу. Організаційно-економічний механізм консалтингового процесу має забезпечувати дієвий вплив на фактори, які визначають розвиток підприємства. Таким чином, організаційно-економічний механізм консалтингового процесу визначимо як систему, яка поєднує узгоджені між собою цільову, функціональну і забезпечуючу підсистеми консалтингового процесу, які функціонують на основі сукупності взаємопов'язаних організаційних і економічних важелів, сприяючи досягненню поставленої мети консультування.

Особливість консалтингового процесу при впровадженні контролінгу на підприємстві полягає в тому, що контролінг вимагає зміни технології й філософії управління підприємством. Контролінг передбачає впровадження системи управління, яка забезпечує раціональне визначення цілей, їх відображення у показниках діяльності підприємства за всіма сферами прояву, аналіз і виявлення причин відхилень, а також розробку напрямів управлінського впливу. У результаті здійснення консалтингового процесу мають відбутися зміни в управлінні організаційною структурою підприємства, в системі управлінського обліку, планування й аналізу діяльності, мотивації персоналу, а також у системах автоматизованої підтримки прийняття рішень. Тому організаційно-економічний

механізм консалтингового процесу має бути адекватний цим змінам. Базисом організаційно-економічного механізму консалтингового процесу при впровадженні контролінгу є сукупність знань і досвіду консультантів. Структура такого механізму консалтингового процесу, адаптована автором під завдання впровадження контролінгу, подана на рисунку. Послідовність його формування визначена в такому порядку:

- 1) формування цільової підсистеми (впровадження контролінгу в підсистему управління на підприємстві);
- 2) формування функціональної підсистеми – зміст класичних функцій уточнюється з урахуванням поставленої мети;
- 3) формування підсистеми, яка забезпечує виконання функцій: нормативна база впровадження контролінгу, інформаційні системи та ресурси, методи й інструменти.

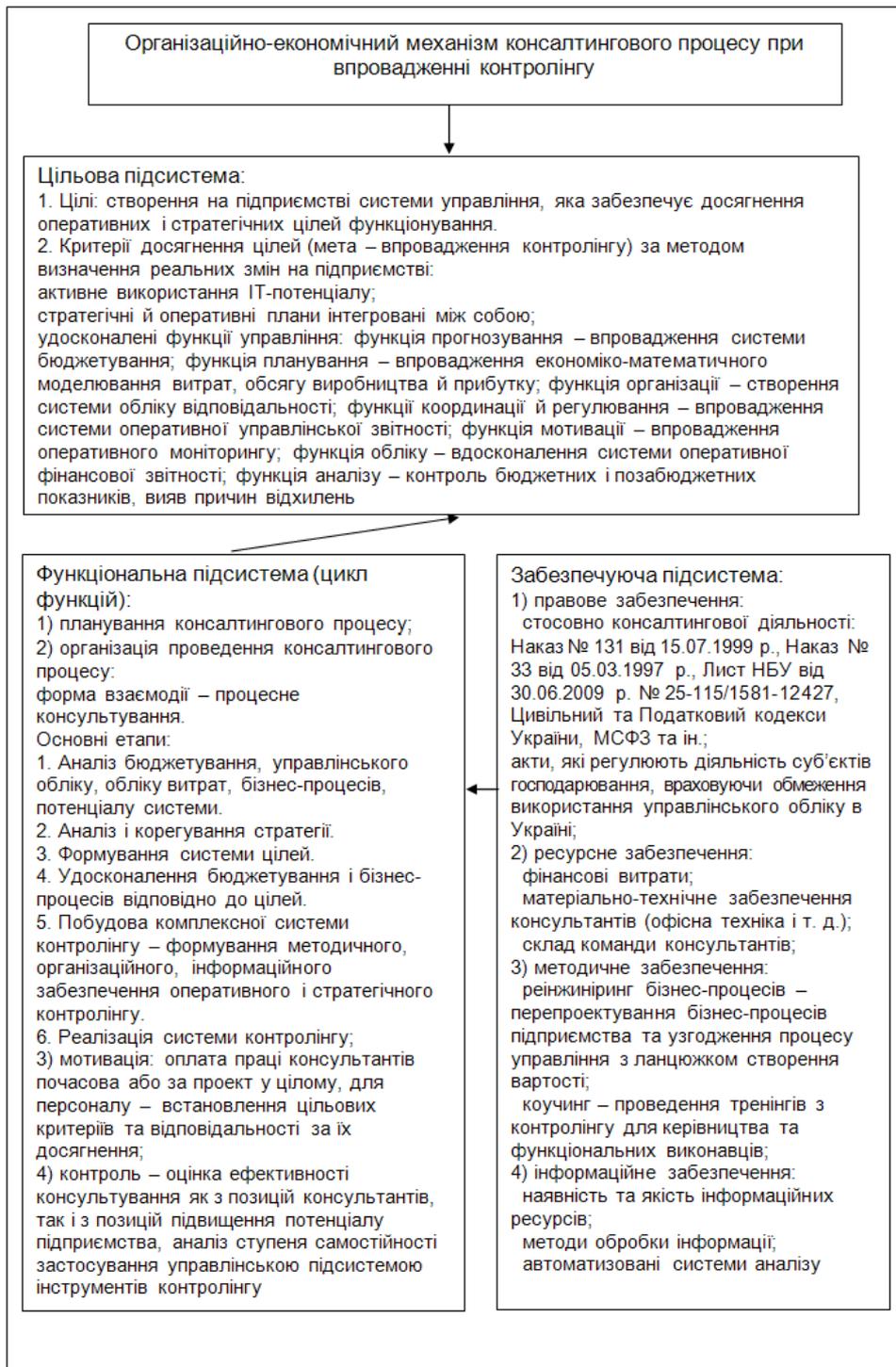


Рис. Схема організаційно-економічного механізму консалтингового процесу при впровадженні контролінгу на підприємстві



Оскільки контролінг становить цілу систему методик, інструментів та об'єднує в єдиний процес взаємодії всі підсистеми підприємства, тому й поданий механізм консалтингового процесу має також бути побудований на системній основі, тобто з дотриманням системних принципів створення нових систем. Детального аналізу й уточнення потребує також методичний інструментарій консалтингового процесу при впровадженні контролінгу в дію, що й становитиме напрям подальших досліджень автора.

Наук. керівн. Афанасьєв М. В.

Література: 1. http://www.uamc.com.ua/articles/cel_zdachi.doc_2. Юксвярав Р. К. Управленческое консультирование: теория и практика / Р. К. Юксвярав, М. Я. Хабажук, Я. А. Лейманн. – М. : Экономика, 1988. 3. Пригожин А. И. Методы развития организаций / А. И. Пригожин. – М. : МЦФЭР, 2003. 4. Маринко Г. И. Управленческий консалтинг : учебн. пособ. / Г. И. Маринко. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 381 с. 5. Марченко О. С. Консалтингові ресурси та їх функціонування в інноваційних системах національної економіки : дис. на здобуття наук. ступеня докт. наук : 08.00.01 / О. С. Марченко. – 2009. 6. Коростельов В. А. Управлінське консультування : навч. посібн. / В. А. Коростельов. – К. : МАУП, 2003. – 104 с. 7. Лисенко Ю. Організаційно-економічний механізм управління підприємством / Ю. Лисенко, П. Єгоров // Економіка України. – 1997. – № 1. – С. 86 – 87. 8. http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2010/Economics/63511.doc.htm. 9. <http://intkonf.org/>.

Стойкова М. О.

УДК 658.015

Студент 5 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАВОК В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Анотація. Подано вихідні положення формування стратегії управління ланцюгами поставок в умовах невизначеності.

Аннотация. Представлены исходные положения формирования стратегии управления цепями поставок в условиях неопределенности.

Annotation. Starting positions of formation of management strategy by chains of deliveries in the conditions of uncertainty are presented.

Ключові слова: ланцюг поставок, функціональний цикл, стратегія управління, невизначеність системи, фактор стійкості.

Ефективна організація й управління виробничими і логістичними процесами виходять з принципово значущої умови – розгляду промислового підприємства як ринково гнучкої системи. Це означає, що в умовах постійно зростаючої конкуренції будь-яке підприємство повинно мати досить гнучкий механізм стратегічного управління потоковими процесами, що може бути забезпечено ефективним плануванням й управлінням виробництвом на основі інтегрованих інформаційних потоків уздовж усього ланцюга поставок матеріальних ресурсів.

Як свідчать роботи Д. Бауерсокса, Л. Міротіна, Д. Клоса, Р. Хендфілда [1; 2] ідея формування ланцюгів поставок (ЛП) досить широко використовується у сучасних концепціях логістики. Поряд з цим поза увагою дослідників залишаються питання формування стратегії управління ЛП в умовах невизначеності та ризику. Це призводить до відсутності єдності позицій у розумінні результатів виробничо-логістичної діяльності промислового підприємства та сфери застосування існуючих методичних підходів до її планування й управління. У зв'язку з цим необхідно відзначити дослідження російського вченого Д. Іванова [3, с. 18], де наголошується, що при формуванні моделей управління ЛП необхідне комплексне урахування факторів невизначеності і ризику шляхом введення відповідних параметрів і характеристик.

Вищевикладене визначило актуальність теми дослідження і постановку його основної мети : подальший розвиток відомих науково-методичних положень логістичного менеджменту, які визначають основні напрями формування стратегії управління ЛП.

Для досягнення цієї мети в роботі вирішувалося завдання сформулювати вихідні положення формування стратегії управління ЛП в умовах невизначеності.

© Стойкова М. О., 2011

Вирішення сформульованого завдання дослідження визначається таким чином:

Положення 1. ЛП розглядаються як складні багатоструктурні системи з активними елементами, що функціонують в умовах динамічного зовнішнього середовища. Внутрішня активність елементів таких систем, а також невизначеність зовнішнього середовища, недостатність знань і невизначеність мислення людини викликають необхідність розширення моделей стратегічного управління ЛП за рахунок оцінювання й моніторингу так названих збурюючих факторів. За таких умов при визначенні напрямів формування стратегії управління ЛП принципового значення набуває врахування фактора стійкості як здатності ланцюга до самозбереження – повертатися у вихідний (плановий) стан і (або) залишатися у допустимих межах функціонування при впливі на нього збурюючих факторів на певному проміжку часу.

Положення 2. Однією з властивостей, яка формує здатність системи до самозбереження, є здатність пристосовуватися (адаптуватися) до змін речовинного, енергетичного та інформаційного середовищ [4, с. 31]. У цьому випадку процес адаптації ЛП розглядається як зміна його властивостей і поведінкових реакцій у спрямуванні на збереження її цілісності та гомеостазу на всіх його системно-структурних рівнях.

Виходячи з результатів досліджень проблеми адаптивного управління складними системами [3], в роботі проблема стійкості ЛП розглядається через реалізацію принципу зворотного зв'язку: управлінські впливи на об'єкт управління формуються на основі інформації про стан такого об'єкта, яку отримують безпосередньо на стадіях функціонального циклу (ФЦ) (циклу виконання замовлення) ЛП.

Нестационарність ЛП як об'єкта управління, що активно розвивається, високий динамізм розвитку промислового виробництва, дестабілізуючий вплив зовнішнього середовища, складність формалізації виробничо-логістичних систем – усе це вимагає від особи, яка приймає рішення (ОПР), вибору одного з варіантів стратегії управління ЛП при врахуванні факторів стійкості:

стратегія управління ЛП з відновленням значень його показників після виникнення відхилень значень показників його ФЦ;

стратегія управління ЛП з планово-попереджувальним корегуванням значень показників його ФЦ.

Застосування обох цих стратегій пов'язано з певними витратами трудових, матеріальних і фінансових ресурсів, розмір і структура яких можуть суттєво відрізнятися залежно від виду прийнятого рішення. Так, при досить частому втручанні у процес управління ФЦ з метою попередження можливих відхилень зростають витрати на підтримку циклу в необхідному стані. При ліквідації цих відхилень після їх виникнення до витрат на їх відновлення додаються економічні витрати, обумовлені невиконанням замовлень споживача.

Стратегія управління ЛП з планово-попереджувальним корегуванням значень показників функціонування ФЦ є більш привабливою. Але доцільність її використання вимагає чіткого економічного обґрунтування, що повинно базуватися на застосуванні адекватної математичної моделі.

Положення 3. Система стратегічного управління ЛП повинна наділятися особливим механізмом адаптації, що забезпечує пристосування об'єкта управління до майбутнього розвитку як самого об'єкта, так і зовнішнього середовища шляхом цілеспрямованої зміни параметрів моделей відповідно до змін об'єкта управління й середовища.

Основні положення побудови такого механізму адаптації системи стратегічного управління ЛП базуються на теоретичних положеннях, які викладені в роботі. Відповідно до проблематики дослідження вони визначаються таким чином:

1. Стратегічне управління ЛП виходить з принципу дуальності, який полягає в тому, що управлінські впливи носять подвійний характер. З одного боку, вони спрямовані на ефективне використання існуючого у ланцюгу виробничо-логістичного потенціалу, а з іншого – на активне вивчення об'єкта управління з метою використання отриманих знань при відпрацюванні управлінських рішень, спрямованих на розвиток майбутнього потенціалу ЛП.

2. Дуальність управління ЛП – це управління, яке базується на ефективному поєднанні стратегічного та оперативного режимів функціонування ланцюга. Головним результатом стратегічного режиму управління є архітектоніка ЛП: виробничі й логістичні потужності, організаційна структура, моделі та методи управління. Оперативний режим передбачає швидке встановлення відхилень у функціонуванні ЛП та внесення відповідних змін, що забезпечують його пристосованість до змін зовнішнього середовища.

3. Адекватність системи стратегічного управління ЛП забезпечується наділенням її властивостями структурної та параметричної адаптації.

Структурна адаптація системи стратегічного управління ЛП складає цілеспрямовану зміну її структури відносно змінюваних умов функціонування ЛП. Тобто розробляється така модель системи, яка наділена здатністю оперативно піддаватися змінам та доповненням без радикальної реорганізації відповідного математичного й інформаційного забезпечення. При цьому повинні вирішуватися такі завдання:

вибір моделі стратегії управління ЛП з установленими властивостями;

вибір алгоритму розв'язання найбільш слабоструктурованих завдань стратегії управління ЛП шляхом аналізу логістичної ситуації, що виникла, та вирішення зумовленого нею логістичного завдання [5, с. 74];

розробка програмно-інформаційного забезпечення системи стратегічного управління ЛП; налагодження параметрів моделі стратегії управління на поточний стан ЛП.



Параметрична адаптація системи стратегічного управління ЛП є вторинною щодо структурної адаптації й виконується у випадку вичерпання ресурсів останньої.

Таким чином, формування стратегії управління ЛП вимагає комплексного й системного підходу до проблеми вибору відповідних засобів і методів урахування невизначеності. У зв'язку з цим поняття стійкості системи повинно розглядатися як додаткова категорія для аналізу, моделювання, стратегічного управління і прогнозування ЛП. Залучення цієї категорії до моделювання стратегії управління ЛП забезпечить подальший розвиток теоретичних основ виробничо-логістичних структур.

Наук. керівн. Таньков К. М.

Література: 1. Бауэросокс Д. Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок / Д. Дж. Бауэросокс, Д. Дж. Клосс ; пер. с англ. – М. : Олимп-Бизнес, 2001. – 640 с. 2. Миротин Л. Б. Логистика интегрированных цепочек поставок : учебник / Л. Б. Миротин, А. Г. Некрасов. – М. : Экзамен, 2002. – 480 с. 3. Системология на транспорте : учебник : у 5 кн. Кн. I. Основы теории систем и управления / Е. В. Гаврилов, М. Ф. Дмитриченко, В. К. Доля та ін. ; за заг. ред. М. Ф. Дмитриченка. – К. : Знання України, 2005 – 344 с. 4. Хэндфилд Р. Б. Реорганизация цепей поставок. Создание интегрированных систем формирования ценности / Р. Б. Хэндфилд, Э. Л. Николс-мл. ; пер. с англ. – М. : ИД "Вильямс", 2003. – 416 с. 5. Таньков К. М. Научно-методические положения адаптивного управления эксплуатационно надёжностью технических систем: экономический аспект / К. М. Таньков // Экономика развития. – 2009. – № 1 (49). – С. 40–43.

Уласова М. В.

УДК 33.383.12

Студент 5 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

КОНЦЕПЦІЯ СТАЛОСТІ У ВИМІРІ ПІДПРИЄМСТВА: ТРИАДА МІКРОЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Анотація. Розглянуто сутність і причини необхідності реалізації концепції сталого розвитку на мікроекономічному рівні. Окреслені особливості процесу управління сталим розвитком підприємства.

Аннотация. Рассмотрены сущность и причины необходимости реализации концепции устойчивого развития на микроэкономическом уровне. Обозначены особенности процесса управления устойчивым развитием предприятия.

Annotation. The observation of content and necessity reasons for providing the sustainable development conception on the microeconomic level are considered. Features of sustainable development management process of firm are outlined.

Ключові слова: сталий розвиток, стійкий розвиток, мікроекономічний рівень.

Суперечності майбутнього, кризовий прояв яких є усвідомленим сьогодні, виступають джерелом стратегічних змін у системах. У 1972 р. у Стокгольмі відбулась Конференція Організації Об'єднаних Націй з проблем навколишнього середовища людини, на якій світовою спільнотою вперше були засвідчені наслідки руйнівного втручання людства в екосистему, що становили загрозу збереженню рівня життєзабезпечення природних ресурсів Землі [1]. Виявлена і засвідчена на засіданні у Стокгольмі кризова імовірність спричинила зміну поглядів світової спільноти на стратегію світового зростання. Загальновизнаним став той факт, що нова стратегія повинна бути заснована на нероздільності і взаємозв'язку природного, соціального й економічного розвитку.

Теоретичною платформою, що сформувала цілісне стратегічне уявлення про подальший шлях розвитку людства, стала Концепція сталого розвитку. Змістовна сутність концепції окреслена у визначенні "сталого розвитку" (офіційний український переклад з англ. *sustainable development*), що було надане Міжнародною комісією з навколишнього середовища та розвитку в доповіді "Наше спільне майбутнє" (1987 р.), як такого, що забезпечує здатність задовольняти потреби сучасного суспільства, не ставлячи під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої потреби [2, с. 50].

Дослідження механізму втілення принципів сталого розвитку у процесі управління складними соціально-економічними системами є темою багатьох науково-дослідних робіт. Особливістю тематики переважної більшості цих робіт є предметна зосередженість на мега- (міжнародному), макро- (національному) і мезорівні (регіональному, галузевому) ієрархії соціально-економічних систем – об'єктів управління сталим розвитком. Натомість вивченню забезпечення сталого розвитку мікрорівневих об'єктів управління присвячена значно менша кількість досліджень. У межах того ж числа робіт, що розглядають забезпечення сталості суб'єктів господарської діяльності, також спостерігається необгрунтована предметна дисбалансованість. Зокрема, у процесі дослідження трикомпонентної концепції на мікрорівні значно більша увага науковців приділяється екологічній, техніко-технологічній і/або фінансовій підсистемам підприємства, ніж економічним і

© Уласова М. В., 2011

соціальним компонентам у їхній взаємодії, що суперечить системно-синергетичній сутності концепції сталого розвитку. Істотною суперечністю також вбачається змістовна і понятійна нерозмежованість категорій "стійкий розвиток підприємства" і "сталий розвиток підприємства" [3; 4].

Окреслені недоліки теоретичного і практичного підґрунтя процесу управління сталим розвитком підприємства зумовили необхідність написання цієї роботи й визначили її мету.

Метою статті є дослідження теоретичних засад управління сталим розвитком на мікро-економічному рівні.

Аналізуючи першопричини і теоретико-практичну цінність Концепції сталого розвитку, можна дійти висновку про її стратегічну двоспрямованість. По-перше, модель розвитку за принципами сталості забезпечує подолання рівня соціально-економічного зростання, лімітованого наявними природно-ресурсними обмеженнями. По-друге, Концепція сталого розвитку забезпечує попередження настання кризи як у відособлених до певної міри соціальних, екологічних і економічних підсистемах життєдіяльності, так і у системно-загальному прояві. Опосередковано про ефективність загальносвітового впровадження цієї концепції свідчить той факт, що прогнози глобальних техніко-технологічних, природних та економічних колапсів, які містилися у загальновідомих доповідях 1960 – 1980 рр. Римського клубу [5 – 7], не виправдалися.

Водночас з поширенням Концепції сталого розвитку на неурядові (міжнародні) і національні стратегії відбувається імплементація принципів сталості в мікроекономічні стратегії розвитку. Серед головних факторів впровадження Концепції в стратегію розвитку підприємств дослідники виділяють такі [8]:

- тиск з боку акціонерів і власників;
- прагнення отримати конкурентні переваги;
- законодавчі вимоги;
- економічна ефективність (збільшення доходів, зниження витрат);
- моральні спонукання;
- прагнення покращити імідж;
- прагнення збільшити кількість покупців серед тих, хто є прибічником соціальної та екологічної відповідальності бізнесу.

Необхідно зазначити, що вказані мотиви відображають поверхневі результати реалізації стратегії сталого розвитку. Натомість сповідання філософії сталості в управлінні підприємством вимагає змін такої глибини, що беруть початок від формулювання місії підприємства. Призначенням існування підприємства стає не задоволення потреб споживачів з урахуванням інтересів контактного оточення, а забезпечення сталого розвитку підприємства шляхом інтегрованих управлінських дій у системі внутрішнього і зовнішнього середовищ. Виключна цінність такої стратегії міститься у тому, що вона забезпечує дію механізмів самовідтворювання, підвищення продуктивності і антикризову дію. Про доцільність й економічну ефективність мікроекономічної моделі сталого розвитку свідчить той факт, що перші 20 позицій міжнародного рейтингу сталості "2010 Global Most Sustainable Corporations in the World", який щорічно оголошується на світовому економічному форумі у Давосі, посідають інтернаціональні корпорації – світові лідери галузей: "Дженерал Електрик", "Нокія", "Сіменс", "Юнілевер", "Водафоун", "Хенкель", "Проктер енд Гембл", "Тойота Мотор" та ін. [9].

Складність реалізації стратегії сталого розвитку для підприємства міститься в тому, що воно є частиною економічної підсистеми тріади сталості (зовнішня спрямованість) і водночас є системою, що складається із соціальної, екологічної та економічної підсистем (внутрішня спрямованість), тобто втілює сукупність концептуальних складових.

У зв'язку з виниклою дуальністю, а також з урахуванням неточного перекладу категорії *sustainable development* у роботах вітчизняних вчених нерідко зустрічається неоднозначне трактування відмінностей або злиття сутності сталого і стійкого розвитку підприємства.

За результатами порівняльного аналізу, поданого далі в таблиці, можна стверджувати про наявність диференційованого сутнісного наповнення категорій "стійкий розвиток" і "сталий розвиток".

Таблиця

Порівняльна характеристика існуючих підходів щодо сутності і визначення понять "стійкий розвиток" і "сталий розвиток"

Підхід	Визначення (ключове положення)	Синоніми й ототожнення
1	2	3
Стойкий розвиток (стійкий економічний розвиток, стійкий розвиток соціально-економічних систем)		
Системний (кібернетичний)	1. Здатність господарюючого суб'єкта зберігати працездатний стан щодо досягнення запланованих результатів за наявності збурюючих впливів [10, с. 27]	1. Життєздатність, цілісність, антируйнівність, здатність подолати кризові явища, спроможність досягнення послідовності динаміки вигляду "негативна – позитивна"
	2. Здатність економічної системи, що піддалася несприятливому відхиленню за межі її допустимого значення, повернутися у стан рівноваги за рахунок власних або позикових ресурсів, перепрофілювання виробництва та ін. [4]	2. Рівновага, здатність досягнення висхідного стану, здатність до збереження стану системи у встановлених граничних межах

1	2	3
	3. Найбільш ефективний стан системи, за яким під впливом різних факторів рівновага хоча і порушується, однак система не припиняє своє існування, а трансформується у зовсім іншу систему, яка функціонує на якісно новому рівні [4]	3. Зміна множинності станів системи у процесі її розвитку, ефективне реагування й адаптація системи до зовнішнього впливу
	4. Стійке економічне зростання визначається певним набором чинників і умов, за яких ці чинники сприятимуть досягненню цілей підприємства в напрямі стійкого економічного розвитку [11]	4. Ієрархічність і комплексність підсистем, їхня взаємодія і взаємовплив, сукупність показників стійкості за функціональними підсистемами
Фінансовий (як підсистемний)	Здатність підприємства до нарощування власного капіталу за рахунок реінвестування прибутку [12, с. 292]	Інвестиційна привабливість, дохідність власного капіталу, сукупність показників ефективності фінансової діяльності
Стратегічний	Характеристика підприємства, необхідними й достатніми атрибутами якої є цілеспрямованість, адаптивність до зовнішнього середовища та реактивність (спроможність до реалізації стратегічної реакції), що досягається за рахунок забезпечення збалансованості між цілями діяльності підприємства, його внутрішнім і зовнішнім середовищами [13, с. 6]	Стратегічна збалансованість, відповідність стратегії умовам зовнішнього середовища
Сталий розвиток		
Глобальний	Здатність задовольняти потреби сучасного суспільства, не ставлячи під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої потреби [1]	Життєздатний розвиток, самопідтримуваний розвиток, всебічно збалансований розвиток
Макро-економічний	Процес управління сукупністю (портфелем) активів (фізичний, природний і людський капітали), спрямований на збереження й розширення можливостей, які мають люди [14]	Зростання без втрати існуючого рівня активів, баланс інвестування і збереження у перелік активів

Термінологічне застосування стійкості обмежується характеристиками стану системи, що забезпечують її незмінність у протидії кризовому середовищу (внутрішньому та зовнішньому) за умови визначених параметрів такого стану. Термінологічне застосування сталості відзначається системними властивостями відтворення, збалансованості та кризової превентивності. Співвідношення розглядуваних категорій окреслюється тим, що стійкість не є самоціллю й об'єктом стратегічного управління, а виступає одним з ефектів дії механізму сталого розвитку.

Таким чином, дослідження теоретичних засад управління сталим розвитком підприємства відрізняється складністю забезпечення реалізації концепції сталості на мікроекономічному рівні.

Метою подальшого дослідження автор вважає узагальнення й удосконалення існуючого науково-практичного доробку з формування механізму управління сталим розвитком підприємства.

Наук. керівн. Афанасьєв М. В.

Література: 1. Офіційний веб-сайт Департаменту ООН з економічних і соціальних питань. – Режим доступу : <http://www.un.org/ru/development/sustainable/>. 2. "Наше общее будущее" : доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР) / под ред. и с послесл. С. А. Евтеева и Р. А. Перелета ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1989. – 376 с. 3. Андрущенко В. Організоване суспільство [Електронний ресурс] / В. Андрущенко ; Інститут вищої освіти АПН України. – К., 2006. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/books/2006/06vaos/08.htm>. 4. Шилова О. Ю. Оцінка стійкого розвитку підприємства [Електронний ресурс] / О. Ю. Шилова ; Донецький національний технічний університет. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/14.NTP_2007/Economics/21693.doc.htm. 5. Donella H. Meadows. Meadows. Limits to growth: the 30-year update / Donella H. Meadows, Jorden Randers, L. Dennis. – Earthscan, 2005. – 338 p. 6. Tinbergen J. Reshaping the international order: a report to the Club of Rome / J. Tinbergen, A. J. Dolman, J. V. Ettinger. – Dutton, 1976. – 325 p. 7. Gabor D. Beyond the age of waste: a report to the Club of Rome / D. Gabor, U. Colombo. – Pergamon Press, 1981. – 239 p. 8. Ketata I. Sustainable Development Innovation and Multinational Firms / I. Ketata, J. R. McIntyre. – Georgia : Tech Center for International Business Education and Research, 2006. – 29 p. 9. 2010 Global 100: The Definitive Corporate Sustainability Benchmark [Electronic recourse]. – Access mode : <http://www.global100.org/annual-reviews/2010-global-100-list.html?sort=rank>. 10. Василенко В. А. Менеджмент устойчивого развития предприятий : монография / В. А. Василенко. – К. : ЦУЛ, 2005. – 644 с. 11. Ареф'єва О. В. Економічна стійкість підприємства: сутність, складові та заходи з її забезпечення / О. В. Ареф'єва, Д. М. Городинська // Економіка та управління підприємствами. – 2008. – № 8(86). – С. 83–90. 12. Руденко Л. В. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій : монографія / Л. В. Руденко. – К. : Кондор, 2004. – 480 с. 13. Максимова Л. В. Аналітичне забезпечення оцінки стійкості машинобудівного підприємства ; рукопис автореферату дисертації на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / Л. В. Максимова. – Луганськ : Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля, 2009. – 20 с. 14. The World Bank. Sustainable Development Network [Electronic recourse]. – Access mode : <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL0,contentMDK:22113416~menuPK:64885073~pagePK:64885161~piPK:64884432~theSitePK:5929282,00.html/TOPICS/EXTSDNET/>.

СТАН РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

Анотація. Проаналізовано сучасний стан розвитку інтелектуального капіталу України за його структурними елементами та порівнянн о зі світовими тенденціями.

Аннотация. Проанализировано современное состояние развития интеллектуального капитала в Украине по его структурным элементам и в сравнении с мировыми тенденциями.

Annotation. The modern state of intellectual capital in Ukraine is analyzed through it's structural elements and in comparison with global tendencies.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, людський капітал, структурний капітал, інвестиції, інновації.

У процесі побудови стабільної та ефективної економіки вирішальне значення належить саме інтелектуальному капіталу. Неможливо уявити собі розвинуту сучасну економічну систему без високоосвічених, висококваліфікованих кадрів, без ефективно діючих підприємств, здатних розумно використовувати потенціал своїх робітників та конкурувати на міжнародних ринках. З іншого боку, високий рівень соціально-економічного розвитку країни є запорукою появи, функціонування і відтворення інтелектуального капіталу. У країні з низьким рівнем добробуту можливості розвитку і реалізації інтелектуального капіталу досить обмежені.

Актуальність теми дослідження полягає в тому, що об'єктивна оцінка стану розвитку інтелектуального капіталу є важливою для виявлення стратегічних напрямів соціально-економічного розвитку національних економік держав, що роблять крок до постіндустріального суспільства.

Метою роботи є аналіз сучасного стану розвитку інтелектуального капіталу України та світу, розглянувши його основні елементи на рівні держави.

Предметом дослідження є стан розвитку інтелектуального капіталу в Україні порівняно зі світовими тенденціями. У ході написання статті було використано методи аналізу, синтезу, порівняння.

Концепція інтелектуального капіталу відображена в роботах таких іноземних авторів, як: К. Е. Свейбі, Дж. Гелбрейт, Т. Стюарт, Л. Едвінсон, М. Мелоун, Е. Брукінг, Л. Прусак, Б. Леонтьев та ін. Серед вітчизняних авторів можна відзначити таких вчених, як: В. Іноземцев, О. Бутнік-Сіверський, А. Чухно, О. Кендюхов, С. Меншикова та ін.

Одним з недоліків розгляду інтелектуального капіталу є те, що вчені не намагаються належним чином пов'язувати розвиток держави з розвитком інтелектуального капіталу.

Світова спільнота зараз як ніколи займається питаннями визначення вартості інтелектуального капіталу країни. Перш за все, цікавить науковців людський капітал країни. Національний людський капітал – людський капітал країни, що є часткою її національного багатства [1, с. 56]. Національний людський капітал складає більше половини національного багатства кожної із країн, що розвиваються, і більше 70 – 80 % – розвинутих країн світу. Більш наочно місце людського капіталу в національному багатстві країн можна побачити в таблиці [2, с. 8].

Таблиця

Національне багатство світу та країн СНД на початку XXI ст.

Країни та групи країн	Національне багатство (потенціальне для СНД)		У тому числі людський капітал, трлн дол. США	Питома вага людського капіталу в національному багатстві, %	Співвідношення реального багатства до потенційного
	Усього, трлн дол. США	На душу населення, тис. дол. США			
1	2	3	4	5	6
Світовий підсумок	550	90	365	66	
Із нього: "Сімка" та ЄС	275	360	215	78	
США			95	77	
Країни ОПЕК	95	195	45	47	
СНД, усього	80	285	40	50	0,41
Азербайджан	1,3	166	0,6	42	0,36

1	2	3	4	5	6
Вірменія	0,3	79	0,2	73	0,58
Білорусь	2,8	280	1,6	57	0,52
Грузія	0,6	113	0,3	52	0,47
Казахстан	3,2	215	1,5	47	0,52
Киргизія	0,4	82	0,2	61	0,64
Молдова	0,3	83	0,2	64	0,61
Росія	60	400	30	50	0,38
Таджикистан	0,3	50	0,2	54	0,42
Туркменістан	1,9	391	0,3	14	0,17
Узбекистан	2,4	98	1,4	60	0,48
Україна	6,5	131	3,5	55	0,55

Як бачимо, через недовикористання існуючого людського капіталу в країнах СНД реальне національне багатство цих держав значно відстає від потенційного. Таблиця дає змогу зробити висновок, що найбільш розвинені країни (США та "Сімка") мають найбільшу частку людського капіталу в національному багатстві країни. Україна, яка входила до "тридцятки" країн світової інтелектуальної еліти, успадкувала від СРСР значний науково-технічний потенціал. За роки незалежності України кількість виконавців наукових і науково-технічних робіт скоротилася з 313 тис. осіб у 1990 році до 105 тис. у 2007 році, тобто майже втричі. Україна втратила 466 докторів наук, переважно молодих талановитих учених. Згідно з міжнародною оцінкою, на підготовку одного доктора наук потрібно 15 – 20 років і в середньому 1,5 – 2,0 млн дол. США [3, с. 11]. Втрати інтелектуального капіталу України справді колосальні. Причиною тому є невисока оплата праці наукових працівників, нестача коштів на придбання сучасного обладнання, несприятливість до впровадження результатів наукових досліджень і розробок – це все призводить до втрати висококваліфікованого кадрового потенціалу.

З усього вищезазначеного можна зробити висновок, що людський капітал потребує інвестицій. Інвестування в людський капітал повинно проходити на декількох рівнях: мікрорівні (витрати домогосподарства на освіту й підвищення професійного рівня, охорона здоров'я, фізична культура й спорт та ін.), макрорівні (витрати державного бюджету на освіту, науку, культуру, охорону здоров'я, екологію; витрати, пов'язані із професійним навчанням і перенавчанням, підготовкою на виробництві, міграцією й пошуком інформації та ін.) та мегарівні (витрати на програми з освіти, охорони здоров'я, відновлення й охорони екосистем, що здійснюються з фондів міжнародних, наднаціональних організацій і корпорацій; витрати на розробку нових екологічно безпечних ресурсозберігаючих технологій, що мають регіональне та світове значення) [2, с. 11]. Важливо, щоб інвестування проходило на всіх трьох рівнях. Якщо лише одна країна буде інвестувати в людський капітал, а інші не будуть, то у сучасному інтегрованому суспільстві це буде не вигідно обом сторонам: країни, що відмовляються інвестувати у людський капітал, будуть залишатися в індустріальному світі, а також тягнутимуть країни, що розвивають людський капітал, за собою вниз.

Отже, з метою покращення ситуації щодо використання інтелектуального потенціалу національної економіки України необхідними є такі заходи: реформування національної системи вищої освіти відповідно до умов світових і європейських стандартів; оптимізація політики державного фінансового сприяння розвитку освіти і науки; значне посилення мотивації кадрового потенціалу науки, в тому числі галузевої та заводської; впровадження державних заходів, які зумовлюють активізацію попиту на інновації з боку підприємств; формування й розвиток на рівні підприємств стратегії управління інтелектуальною власністю; усунення несприятливої спрямованості міграційних потоків, орієнтованої на вивіз, а не на ввіз інтелектуального капіталу.

У майбутньому слід розробляти конкретні математичні моделі, які були б здатні описувати, яких конкретних змін можна досягти в економіці країни за допомогою розвитку інтелектуального капіталу.

Наук. керієн. Малахова Н. Б.

Література: 1. Морозов О. Ф. Ціна думки – інтелектуальний капітал : монографія / О. Ф. Морозов. – Донецьк : Юго-Восток, 2005. – 352 с. 2. Брукінг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии / Э. Брукінг ; пер. с англ. Л. Н. Ковачин. – СПб. : Питер, 2001. – 288 с. 3. Бервено О. В. Интеллектуальный капитал: экономический зміст і особливості формування в транзитивному суспільстві : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.01.01 "Економічна теорія" / О. В. Бервено. – Харків, 2002. – С. 14–19. 4. Гава Ю. В. Интеллектуальный капитал – шлях до економічного зростання України / Ю. В. Гава // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 4. – С. 129–134. 5. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 6. Коваленко О. М. Интеллектуальный капитал: формування та розвиток в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.01 "Економічна теорія та історія економічної думки" / О. М. Коваленко. – К., 2008. – 19 с.

Студент 4 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

АНАЛІЗ СУТНОСТІ РИЗИКУ І ЙОГО КЛАСИФІКАЦІЯ

Анотація. Розглянуто поняття ризику з різних точок зору, надано власне визначення цього поняття. Розглянуто класифікацію ризику за основними його ознаками.

Аннотация. Рассмотрено понятие риска с разных точек зрения, приведено собственное определение этого понятия. Рассмотрена классификация риска по основным его признакам.

Annotation. A risk notion is considered from different points of view, the author's determination of this notion is worked out. The classification of a risk by it's basic signs is considered.

Ключові слова: ризик, чисті ризики, спекулятивні ризики, виробничі ризики, комерційні ризики, фінансові ризики.

У нестабільних політичних, економічних та соціальних умовах, що склалися останніми роками в Україні, для більшості підприємств актуальною стає потреба у розгляді питання стосовно їх підприємницького ризику, який виникає у процесі їх діяльності.

Питання щодо виявлення сутності поняття ризику розглядається багатьма вітчизняними та зарубіжними авторами, зокрема: Савчуком В. П., Гранатуровим В. М., Масленчиковим Ю. С., Стояновою О. С., Єрмасовою Н. Б. та ін.

Метою даної статті є виявлення сутності ризику на основі аналізу існуючих підходів до визначення цієї категорії, а також виділення видів ризику.

Слід почати з ознайомлення з існуючими думками авторів щодо визначення поняття ризику. Так, керуючий партнер консалтингової компанії "Стратегічний партнер" Володимир Савчук у своїй статті "Операційний ризик" розглядає ризик як можливість неочікуваних наслідків, які зазвичай сприймаються зі знаком "мінус", тобто як небажані [1].

Стоянова О. С., у свою чергу, надає таке визначення: ризик – це вірогідність виникнення збитків або неотримання доходу порівняно з прогнозованим варіантом [2].

У літературі також наводиться трактування поняття ризику, запропоноване Єрмасовою Н. Б., як можливість настання події, небажаної для певного суб'єкта, із множини варіацій результатів, що можуть виникнути протягом певного періоду часу, починаючи з певної вихідної ситуації [3, с. 29].

Дещо інакше трактування ризику надають Грантуров В. М. та Масленчиков Ю. С., розглядаючи його як діяльність. Так, Грантуров В. М. вважає, що ризик – це діяльність, пов'язана з подоланням невизначеності в ситуації неминучого вибору, у процесі якої є можливість кількісно і якісно оцінити вірогідність досягнення запропонованого результату, невдачі, відхилення від цілі. Масленчиков Ю. С. же розглядає ризик як дію, направлену на привабливу ціль, досягнення якої пов'язане з елементом небезпеки, загрозою втрати або невдачі.

У словнику Ожегова С. І. надається визначення ризику як можливої небезпеки і дії на успіх у надії на щасливий результат [4, с. 525].

Таким чином, з наведених вище визначень можна сказати, що в літературі досі не існує єдиного поняття ризику і в основному його розглядають з двох сторін: як "вірогідність настання події" та як певну "діяльність", але слід зазначити, що майже всі вони зводяться до негативного результату. Тому надалі можна запропонувати таке визначення ризику: ризик – це вірогідність настання негативних наслідків у результаті здійснення певних дій в існуючих умовах: економічних, політичних, соціальних, кліматичних та ін.

Для повноти оцінки ризику його розглядають з багатьох сторін, виділяючи значну кількість видів ризику, які автори об'єднують за різноманітними ознаками. Розглянемо найбільш поширену класифікацію за такими ознаками: за характером наслідків, за сферою виникнення, залежно від основної причини виникнення, залежно від купівельної спроможності грошей, за структурною ознакою, а також ризики, пов'язані з інвестиційною діяльністю підприємства (інвестиційні ризики) [5, с. 32; 6, с. 87]. Для більш простого сприйняття класифікацію подано на рисунку.

Ризики	Чисті		Природничі			
			Екологічні			
			Політичні			
			Транспортні			
	Спекулятивні		Фінансові	Комерційні	Майнові	
					Виробничі	
					Торгівельні	
	Спекулятивні		Фінансові	Пов'язані з купівельною спроможністю грошей	Інфляційні	
					Дефляційні	
					Валютні	
					Ліквідності	
	Спекулятивні		Фінансові	Інвестиційні	Втраченої вигоди	
					Зниження доходності	Відсоткові
Кредитні						
Прямої фінансових втрат					Біржеві	
					Селективні	
	Банкрутства					

Рис. Класифікація видів ризику

Отже, за характером наслідків ризику поділяються на чисті і спекулятивні.

Чисті ризики (їх ще називають статистичними, або простими) практично завжди призводять до втрат для підприємств. Вони виникають у результаті стихійних лих, нещасних випадків, невіддатності керівників організацій тощо.

Спекулятивні ризики (зустрічаються також як динамічні та комерційні) приносять або втрати, або прибуток підприємству. Їх причинами можуть бути зміна курсів валют, зміна кон'юнктури ринку, зміна умов інвестування тощо.

За сферою виникнення, або сферою діяльності, розрізняють виробничі, комерційні та фінансові ризики.

Виробничі ризики – це ризики, пов'язані з невиконанням підприємством своїх планів і зобов'язань з виробництва продукції, товарів, послуг та інших видів виробничої діяльності у результаті впливу як зовнішнього середовища, так і внутрішніх факторів.

Комерційні ризики – це ризики втрат у процесі фінансово-господарської діяльності у результаті зниження об'ємів реалізації, непередбачене зниження об'ємів закупівель, збільшення закупівельної ціни товарів, збільшення витрат обігу, втрати товару у процесі обігу тощо.

Фінансові ризики – це ризики, що виникають у зв'язку з неможливістю виконання підприємством своїх фінансових зобов'язань як наслідок зміни купівельної спроможності грошей, невиконання платежів, зміни валютних курсів та ін.

Залежно від основної причини виникнення ризику поділяються на природничі, екологічні, політичні, транспортні, майнові та торгівельні.

Природничі ризики пов'язані із проявом стихійних сил природи, із природними катаклізмами, повеннями тощо.

Екологічні ризики пов'язані із впливом людини на навколишнє середовище, відповідальністю громадян за нанесення йому шкоди.

Політичні ризики – це можливість виникнення збитків або скорочення розмірів прибутку в результаті проведення державної політики.

Транспортні ризики проявляються при перевезенні вантажу різними видами транспорту.

Майнові ризики виникають від втрати майна з причин, що не залежать від підприємства, яке було його власником.

Торгівельні ризики залежать від збитків з причин затримки платежів, неоплати товару, відмови від оплати тощо.

Залежно від купівельної спроможності грошей ризики бувають інфляційні, дефляційні, валютні та ризики ліквідності.

Інфляційні ризики обумовлюються знеціненням реальної купівельної спроможності грошей, за якими підприємство несе великі втрати.

Дефляційні ризики пов'язані з дефляційними процесами, коли за збільшенням дефляції знижується рівень цін, разом з чим і зменшуються доходи підприємства.

Валютні ризики виникають при зміні валютних курсів, у результаті чого одні підприємці потерпають збитки, а інші в той самий час отримують додатковий прибуток.

Ризики ліквідності пов'язані із втратами при реалізації цінних паперів або будь-яких товарів через зміни в оцінці їх якості та споживчої вартості [6, с. 8].

За структурною ознакою ризики поділяють на регіональні, галузеві, інноваційні ризики підприємства [5, с. 12].

Інвестиційні ризики виникають за реалізації інвестиційних проектів, коли виникає можливість втрати прибутку. Такі ризики поділяються на ризики втраченої вигоди, зниження доходності та прямих фінансових втрат.

Ризики втраченої вигоди виникають за невиконання певного заходу, що призводить до фінансових втрат.



Ризики зниження дохідності пов'язані зі зменшенням розмірів відсотків та дивідендів за портфельними інвестиціями. У свою чергу, такі ризики бувають двох видів: відсоткові та кредитні.

Відсоткові ризики виникають, коли ставки за відсотками, що виплачуються за залучені кошти, більші, ніж ставки за надані кредити.

Кредитні ризики виникають, якщо позичальник не сплачує основний борг, а також відсотки, що має отримати кредитор.

Ризики прямих фінансових втрат поділяються на: біржові ризики, селективні, кредитні та ризик банкрутства.

Біржові ризики становлять загрозу втрат від біржових угод.

Селективні ризики виникають за умов неправильного формування видів вкладання капіталів, видів цінних паперів для інвестування.

Ризик банкрутства пов'язаний з повною втратою підприємством власного капіталу через неправильне його використання [6, с. 13].

Отже, ризики поділяються на дві великі групи: чисті та спекулятивні. До чистих ризиків відносяться природні, екологічні, політичні, транспортні та комерційні ризики, які, у свою чергу, поділяються на майнові, торгівельні, а також виробничі. До спекулятивних належать фінансові ризики, які поділяються на ризики, пов'язані з купівельною спроможністю грошей: інфляційні, дефляційні, валютні та ризики ліквідності, та інвестиційні ризики: ризики втраченої вигоди, зниження дохідності (відсоткові та кредитні) і ризики прямих фінансових втрат (кредитні, біржові, банкрутства та селективні). Комерційні ризики відносять як до чистих, так і до спекулятивних, а саме фінансових ризиків.

Будь-яка підприємницька діяльність пов'язана з ризиком. Для того щоб зростати й розширюватися, підприємствам постійно потрібно змінюватися. Причини змін можуть бути різними: зниження попиту на продукцію, зміна потреб споживачів, поява нових технологій тощо. Для досягнення успіху в умовах конкуренції на сучасному ринку доводиться впроваджувати у виробництво нові види продукції або пропонувати нові послуги і, як наслідок цього, мати справу з ризиком [5, с. 7].

В умовах глобалізації економіки України для національних та зарубіжних підприємств є дуже важливим правильно і вчасно надати оцінку можливості виникнення будь-яких ризиків під час виконання їх основних функцій – організаційних, виробничих, фінансових, збутових та інших, для чого необхідно мати чітке уявлення про саме поняття ризику і його різновиди. У даній статті запропоноване сприйняття ризику як вірогідності настання негативних наслідків у результаті здійснення певних дій в існуючих умовах: економічних, політичних, соціальних, кліматичних та інших, а також розглянуто питання щодо його класифікації, що є невід'ємною частиною для формування більш чіткого структурованого уявлення про сутність підприємницького ризику.

Наук. керівн. Котлик А. В.

Література: 1. Савчук В. П. Операционный риск / В. П. Савчук // Финансовый директор. – 2005. – № 10. – Режим доступа : <http://www.management.com.ua/finance/fin111.html>. 2. Стоянова Е. С. Финансовый менеджмент для практиков : крат. курс / Е. С. Стоянова, М. Г. Штерн. – М. : Перспектива, 1998. – 238 с. 3. Ермасова Н. Б. Риск-менеджмент организации : научная книга / Н. Б. Ермасова. – М. : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К°", 2008. – 236 с. 4. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. – М. : Русский язык, 1990. – 916 с. 5. Куликова Е. Е. Управление рисками. Инновационный аспект / Е. Е. Куликова. – М. : Бератор-Паблишинг, 2008. – 112 с. 6. Шапкин А. С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций : монография / А. С. Шапкин. – М. : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К°", 2003. – 544 с.

УДК [338.48-52:797.14](477)

Авраменко Е. А.

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЯХТЕННОГО ТУРИЗМА В УКРАИНЕ

Аннотация. Исследованы и определены перспективы развития яхтинга в Украине, а также причины, влияющие на развитие данного вида туризма, предложены рекомендации по продвижению Украины на мировом рынке в данной отрасли.

Анотация. Досліджено і визначено перспективи розвитку яхтингу в Україні, а також причини, що впливають на розвиток цього виду туризму, запропоновано рекомендації щодо просування України на світовому ринку в даній галузі.

Annotation. The prospects of development of yachting in Ukraine and the causes of its influence on the development of this type of tourism are studied and considered, the recommendations for the promotion of Ukraine in the world market in this field are proposed.

Ключевые слова: яхтенный туризм, перспективы развития, морской транспорт.

На современном этапе развития туризма вообще и яхтеного туризма в частности следует отметить, что яхтенный туризм является одним из наиболее перспективных и прибыльных видов

© Авраменко Е. А., 2011

105

"Управління розвитком", №3(100) 2011



туризма во всем мире. Однако до настоящего времени в Украине он своего развития не получил. Такая ситуация в туристической отрасли очень сказывается как на экономике страны, так и на положении Украины в мире в целом. В рамках изучения проблемы развития яхтенного туризма на территории Украины проведенные исследования показали, что наша страна имеет огромный потенциал для совершенствования данной отрасли [1].

Вопросы о перспективах развития яхтенного туризма в Украине исследованы в работах Костенко К. В., Кузнецова А. И., В. Сударев и др. Но конкретным изучением этой проблемы в Украине ученые не занимаются.

Однако научные исследования в сфере концепции развития яхтенного туризма в современных условиях, а именно в Украине, не проводились.

Целью статьи является исследование и определение причин, влияющих на развитие яхтинга в Украине, а также потребности продвижения Украины на мировом рынке туристических услуг.

Яхтинг как морской туризм для Украины чрезвычайно перспективен, но существует ряд причин, по которым он не получил достаточного развития.

Первой причиной является несовершенное законодательство Украины, особенно в части, относящейся к пограничной службе.

Второй причиной можно считать отсутствие информации о рынках, где по-настоящему развит яхтинг, и об украинских яхт-клубах и условиях приема яхтсменов.

Третьей причиной является плохо развитая инфраструктура обслуживания яхтенного туризма.

Исторически на формирование транспортных систем различных государств вообще и морских в частности оказывали влияние их географическое расположение, природный потенциал, климатические и ландшафтные характеристики. И это предопределяет формирование тех транспортных баз, которые наиболее рационально используются в условиях конкретного региона и государства. К примеру, структуру железнодорожного транспорта выгоднее развивать в равнинных регионах, речную – при наличии рек и озер, как в Австрии, Германии, России, Финляндии и Канаде, а морскую – при наличии морей, как в Британии, Франции, Испании, Болгарии, Греции и Украине.

Основная доля в общей структуре транспортных услуг, безусловно, принадлежит авиационному транспорту, и наибольшее количество туристов, путешествующих на дальние расстояния, пользуются услугами авиации.

Первым судном, которое осуществило рейс регулярных пассажирских перевозок через Атлантический океан, был парусник D. G. Mongoe. Одновременно с парусником D. G. Mongoe Savannah пересек воды Атлантики за 33 дня. Первый официальный рекорд по быстроходности в 1838 году установил английский пароход SS Sirius, преодолевший Атлантический океан за 18 суток. Позднее, когда в конструкции парохода вместо гребных колес были использованы винты, а первый винтовой пароход появился в Англии в 1845 году под названием Great Britain, скорости морских перевозок значительно возросли. Позднее океанский лайнер Persia уже смог пересечь Атлантику менее чем за 10 суток.

Следует отметить, что развитие морской транспортной системы в туристической отрасли очень важно, в частности развитие яхтенного туризма, поскольку, пересытившись массовым отдыхом, многие туристы нацеливаются на индивидуальный туризм с курортной, деловой, развлекательной и познавательной целями. И именно эта категория туристов чаще всего предпочитает яхтенный туризм. Водный транспорт, как речной, так и морской, обозначает особый образ туристско-круизного обслуживания и на сегодня начинает свое новое развитие достаточно активно.

Водные путешествия имеют как преимущества, так и недостатки по сравнению с другими видами транспорта в туристическом бизнесе. Наиболее значимыми преимуществами яхтенного туризма являются: мобильность, высокий уровень комфорта, сравнительно небольшое количество участников тура.

Яхтенный туризм, учитывая малочисленность группы туристов, наиболее эффективен как бизнес-туризм, учебный туризм, познавательный туризм, шоп-туризм и как туризм полноценного отдыха.

К недостаткам можно отнести относительно невысокую скорость передвижения яхты и высокие тарифы.

Однако современные технологии позволяют сократить эксплуатационные расходы, к тому же появились и новые альтернативные виды транспорта: суда, оснащенные воздушными подушками и реактивными двигателями, которые производятся и в Украине, на заводе ФПУ "Море" в Феодосии, а также двухкорпусные катамараны и др.

Удовольствие, которое получает человек от отдыха на воде, дало толчок многочисленным нововведениям в сфере яхтенного туризма: от яхтинга и прогулок на моторных судах до средиземноморских походов на надувных лодках и катаерах.

В последнее время в индустрии круизов произошли значительные изменения: круизеры "помолодели", а сами путешествия стали более интересными и вариативными по цене. Соответственно, на рынке представлены продукты разной ценовой категории и разного уровня – как по географии, так и по комфортности путешествия.

Морские круизы – это по-настоящему незабываемый отдых. Большинство круизных лайнеров оборудованы по последнему слову техники и представляют собой высококлассные "плавающие курорты" – там есть бассейны, магазины, SPA-салоны, спортзалы, стены для занятий альпинизмом, катки, танцплощадки, развлекательные программы. Главное – это то, что человек любого возраста найдет себе занятие по душе. К плюсам яхтенных круизов относится также и то, что даже во время небольшого плавания можно посетить несколько портов в разных странах и вернуться домой отдохнувшим и полным приятных впечатлений от увиденного. Переходы между портами в основном происходят по ночам, это удобно, потому что днем, во время стоянки лайнера, можно каждый день совершать экскурсии в новом городе.

В последнее десятилетие судостроение, в том числе и яхтостроение, шагнуло далеко вперед, поэтому можно совершенно не опасаться морской болезни – все современные лайнеры и яхты оборудованы стабилизаторами качки.

В начале своего пути яхтинг стал популярен на территории Голландии. Первые упоминания в летописях о гонках на парусных яхтах датируются 1662 годом. Через столетие появились первые яхт-клубы. С течением времени они распространились по территории всей Европы. Постепенно яхтинг переключался в Америку, Россию и Украину. В Балаклаве под Севастополем функционирует самый большой яхт-клуб не только для украинских любителей яхтенного туризма, но и зарубежных. В Балаклавской бухте на зимнюю стоянку яхтсмены-любители и профессионалы оставляют более полутора тысяч яхт.

Исследуя яхтинг как морской туризм можно сделать вывод, что для Украины он чрезвычайно перспективен. Средиземное море сегодня "перенасыщено" яхтсменами и туристами, жаждущими новых впечатлений. Украина для них – экзотика, а попасть сюда несложно, используя турецкие проливы. Как и нашим яхтсменам несложно выйти в другие моря, омывающие Европу. Помимо весьма живописного морского побережья, Украина для яхтсменов интересна и тем, что есть возможность пройти через полстраны по Днепру. Можно спуститься по Дунаю, например, из Германии, и выйти через украинскую часть дельты в Черное море. Через Азовское море можно пойти по Дону к Волге. Таким образом, исследуя эту проблему, можно предложить множество вариантов отдыха на любой вкус и взискательность.

Однако существуют причины, тормозящие развитие яхтенного туризма, и на данный момент наше государство несет огромнейшие потери, медля с развитием этого вида туризма.

Законодательство Украины существенно затормаживает развитие яхтинга как перспективнейшего вида водного туризма. Во всех развитых странах принято, что первый пункт захода яхты, если она идет вдоль побережья страны, является и последним, больше нигде регистрироваться не надо.

В украинском же законодательстве это априори невозможно, потому что по законам Украины любое судно под иностранным флагом воспринимается органами контроля как потенциально враждебное. И каждый отход из каждого пункта нашего побережья должен сопровождаться оформлением всех документов снова и снова. Для того чтобы иностранная яхта зашла в наши внутренние водные пути, требуется еще отдельное разрешение департамента морского и речного транспорта Минтрансвязи. Это нужно для того, чтобы контролировать перевоз контрабанды, нелегалов и т. д. [2].

Еще одним камнем преткновения в законодательстве Украины является довольно высокая таможенная пошлина. Потому весьма обеспеченные украинские граждане регистрируют свои собственные яхты под флагами других государств, и это намного уменьшает таможенную пошлину. В Украине, к сожалению, стоимость растаможивания судов довольно высока – 10 – 20 % таможенная пошлина плюс 20 % НДС [3].

Кроме того, в украинском законодательстве существует ограничение во времени выхода на яхте в море, запрет на спуск шлюпки. Пристать к берегу можно только в определенных местах, что также тормозит развитие яхтинга и отбивает желание туристов путешествовать по Украине на яхте. Активному развитию яхтинга в Крыму мешает несколько факторов, среди которых – залог, который яхта должна заплатить за остановку в украинском порту, его размер должен равняться стоимости яхты. Кроме того, дополнительные проблемы создает длительная процедура регистрации.

Чартерный бизнес является также очень прибыльным для страны и населения. Местные компании, имеющие яхты, могут сдавать их в аренду, но опять же не в Украине. В нашей стране это невозможно, потому что под украинским флагом капитан не может быть иностранцем, а арендовать яхту с чужим экипажем далеко не всех устраивает.

Отсутствие информации на рынке также существенно тормозит развитие данной отрасли. Иностранцы яхтсмены опасаются ехать в неизведанные места и страну с несовершенным законодательством.

Развитая инфраструктура – один из залогов успеха развития любой отрасли, чего нельзя сказать об инфраструктуре яхтенного туризма. В Украине слишком малое число яхт-клубов, а еще меньше тех, которые отвечают мировым стандартам. Самые сильные из них это Черноморский яхт-клуб и яхт-клуб "Балаклава". В Черноморский яхт-клуб были приобретены новые плавпричалы и яхты, проведены дноуглубительные работы. Благодаря Черноморскому яхт-клубу Украина сегодня выходит на совершенно новый уровень. Построить новые яхт-клубы очень сложно, учитывая рост цен на землю, особенно в прибрежной зоне. По этому показателю Украина перегнала даже французскую Ривьеру.

Таким образом, можно сказать, что яхтинг является одним из перспективнейших видов туризма в Украине, однако для его развития необходимы перемены – внесение изменений не только в законодательство, а и в умы людей.

Научн. рук. Лола Ю. Ю.

Литература: 1. Логунова Н. А. Сегментирование рынка яхтенного туризма в Крыму / Н. А. Логунова // Экономика розвитку. – 2010. – № 4(56). – С. 28–31. 2. Законодательство Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://search.ligazakon.ua/>. 3. Регистрация яхт и судов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://locman.com.ua/regships.html>. 4. Яхтинг на Украине. Настоящее, будущее, проблемы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.water-mir.spb.ru/kater/text/text1003.shtml>.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ЗАЛЕЖНІСТЬ УСПІХУ ОРГАНІЗАЦІЇ ВІД СТАНУ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ

Анотація. Обґрунтовано необхідність наявності корпоративної культури в організації для визначення й реалізації управлінської діяльності.

Аннотация. Обоснована необходимость наличия корпоративной культуры в организации для определения и реализации управленческой деятельности.

Annotation. The need for a corporate culture in the organization to identify and realize management activities is grounded.

Ключові слова: корпоративна культура, складові корпоративної культури, принципи управління, керівник, конкурентоспроможний персонал.

Ще 10 – 15 років тому мало хто міг надати правильне тлумачення словосполученню "корпоративна культура", але на даному етапі становлення та розвитку економіки України все частіше можна зустріти компанії, що займаються розвитком корпоративної культури більш детально та поглиблено вивчаючи цей напрям.

М. Армстронг дав таке визначення корпоративної культури: корпоративна культура – це сукупність переконань, стосунків, норм поведінки і цінностей, загальних для всіх співробітників даної організації. Вони можуть не бути чітко виражені, але за відсутності прямих інструкцій визначають спосіб дій і взаємодій людей та значною мірою впливають на хід виконання роботи [1].

Дослідження в цій сфері здійснювали такі вчені, як: Орбан-Лембрик Л. Е., Палеха Ю. І., Стадник В. В., Йохна М. А., Хаєт Г. Л., Сьсков О. Л., Ковалевський С. В. та ін. Адже корпоративна культура відіграє важливу роль у визначенні й реалізації управлінської діяльності, здійсненні ефективної політики організації [2]. Корпоративна культура є потужним засобом щодо управління персоналом та може забезпечити при правильному використанні довготривалий успіх організації.

Мета статті полягає у висвітленні основних аспектів корпоративної культури та можливостях її застосування. Основною проблемою розглянутої теми є невисокий ступінь упровадження корпоративної культури в діяльність різних організацій.

Д. Денісон визначив основні особливості корпоративних культур у лідируючих і відстаючих організаціях. Було доведено, що 4 складових корпоративної культури роблять найбільший вплив на ключові показники ефективності організації в цілому. Серед них [3]:

1. Залучення. Ступінь залучення співробітників у діяльність підприємства, розуміння співробітниками взаємозв'язку між їх особистими цілями і стратегічними цілями компанії.

2. Адаптивність. Схильність організації до нововведень, здатність менеджменту усвідомлювати свої помилки і вчитися на них, орієнтація компанії на споживача.

3. Взаємодія. Ефективність організації і взаємодії різних підрозділів та співробітників для досягнення загальнокорпоративних цілей.

4. Місія. Розуміння співробітниками місії і довгострокових цілей підприємства.

Багато бізнесменів-початківців утратили безліч вигідних угод через те, що напередодні не було вжито корпоративних заходів щодо культури спілкування. Це ще раз підтверджує необхідність упровадження корпоративної культури в управлінні організацією. Спроби досягти максимального прибутку будь-якою ціною не зможуть привести керівника до бажаного результату.

Девізом російських купців було висловлювання: "Прибуток понад усе, але честь дорожче за прибуток" [4]. Це свідчить про те, що необхідно підтримувати імідж організації на високому рівні, тобто заохочувати й розвивати такі моральні аспекти, як порядність, солідарність, етикет та шляхетність.

Зарубіжні корпорації використовують такі принципи корпоративного управління, що сприяють забезпеченню максимальної відкритості та справедливості процесу корпоративного управління стосовно всіх учасників корпоративних відносин [5]:

1) звітність, що передбачає підзвітність членів ради директорів і менеджменту корпорації акціонерам;

2) відкритість щодо інформованості акціонерів з питань стану справ у корпорації і способу дії адміністративної команди;

3) нагляд, який забезпечує як можливість аналізу радою директорів ефективності діяльності менеджерів, так і аналогічну можливість інвесторів здійснювати нагляд за діяльністю правління;

4) прозорість для інвесторів з точки зору одержання достовірної інформації про ринок і компанії, з якими вони співпрацюють;

- 5) справедливість компанії відносно всіх акціонерів, як вітчизняних, так і зарубіжних;
- 6) методика голосування (технології, підрахунок голосів, матеріали для акціонерів за дорученням) повинна реалізувати активну участь акціонерів у діяльності корпорації;
- 7) кодекси принципів, що регламентують взаємовідносини з акціонерами, повинні носити обов'язковий характер як для директора, так і для менеджменту корпорації;
- 8) стратегічне планування, що зумовлює превалювання стратегічних інтересів у діяльності корпорації для забезпечення зростання акціонерної вартості.

На відміну від зарубіжних корпорацій, що відкрито заявляють про свою філософію і принципи, впровадження корпоративного менеджменту на українських підприємствах супроводжується інформаційною закритістю і непрозорістю, небажанням афішувати свою місію та стратегію розвитку.

Ця ситуація зумовлюється нестабільністю зовнішнього середовища, що породжує невпевненість у реакції акціонерів і інвесторів у випадку порушення термінів виконання зобов'язань, але, з іншого боку, викликає сумніви у потенціальних акціонерів і інвесторів з точки зору доцільності вкладень капіталу та інвестицій [5].

Кожна організація обирає свою структуру управління корпоративною культурою, але можна виділити основні аспекти, котрі розглядаються при її створенні та управлінні. Керівники, які обирають стиль управління корпоративною культурою на перспективу, отримують перевагу над іншими. Корпоративна культура допомагає завоювати ринок за рахунок високої репутації, дозволяє отримувати максимальну віддачу від персоналу за рахунок систематизації дій.

На рисунку наведена структура корпоративної культури.

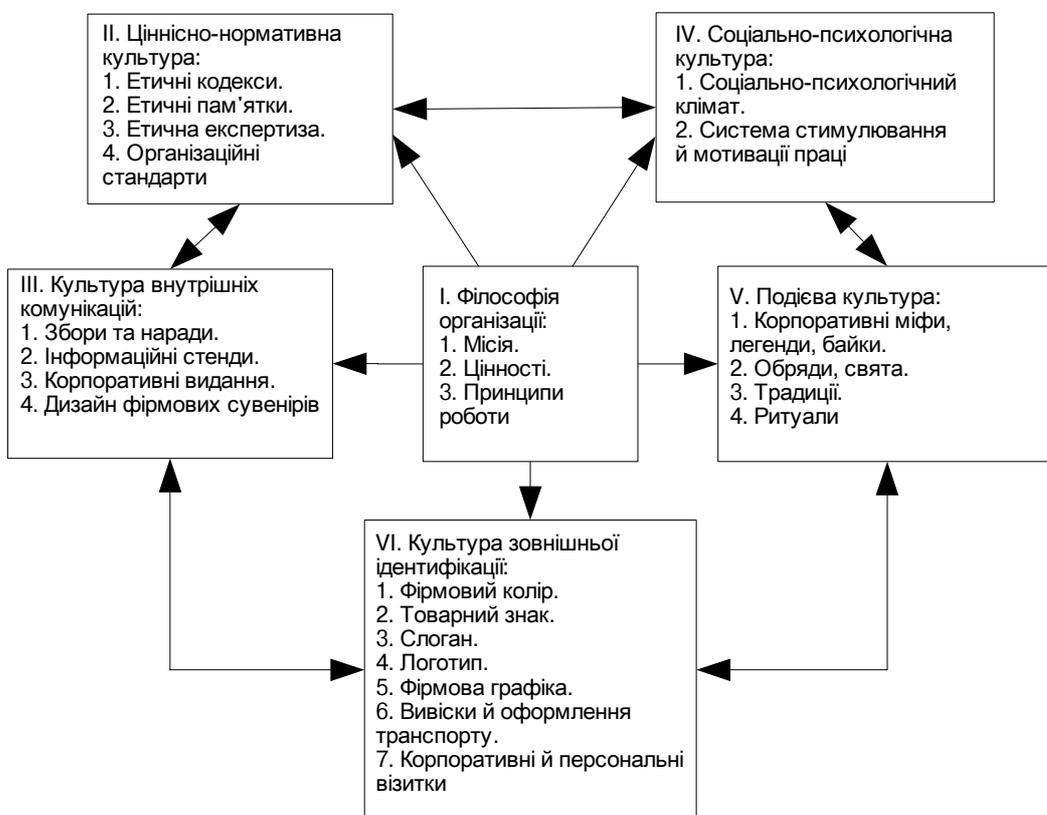


Рис. Структура корпоративної культури (доповнено за роботами [6; 7])

Необхідно забезпечити такі умови, щоб українські менеджери ставилися до своїх працівників як до вигідних інвестицій, а не роздумували щодо витрат на їх утримання в організації. Це допоможе керівникам досягти бажаного ефекту саморегуляції працівників за допомогою поєднання корпоративних цінностей.

Плановий розвиток корпоративної культури повинен проводитися згідно зі встановленими нормами та правилами, а також шляхом упровадження креативних ідей. Необхідною умовою позитивного розвитку даного спрямування є проведення аналізу успішних зарубіжних та вітчизняних партнерів і конкурентів, щоб зрозуміти їх напрями діяльності щодо досягнення успіху. Ця робота має проводитися постійно, послідовно і включати моніторинг та розробку планів розвитку корпоративної культури організації. Корпоративна культура передбачає також, що співробітники організації мають поступово професійно зростати, підтримуючи статус галузі. Оскільки високоякісний та конкурентоспроможний персонал є запорукою та гарантом вдалого досягнення поставленої мети будь-якої організації, то всі заходи щодо підвищення якості робочої сили є невід'ємною умовою успішної організації.



Сам процес формування та розвитку корпоративної культури на даному етапі потребує клопоткої, постійної уваги та активної діяльності в цьому напрямі, що має привести до позитивних результатів. В іншому випадку організація не досягне тих вершин, котрих можна досягти при розумному підході до розвитку корпоративної культури.

Наук. керівн. Ермоленко О. А.

Література: 1. Определение корпоративной (организационной) культуры [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.hr-portal.ru/pages/okk/ook.php>. 2. Химич І. Г. Особливості формування корпоративної культури вітчизняних підприємств на сучасному етапі / І. Г. Химич // Економічний простір. – 2009 – № 23/1. – С. 216–222. 3. Исследование корпоративной культуры [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.e-surveys.ru/info/cc.html>. 4. Этика и дух хозяйства [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bg-znanie.ru/print.php?nid=5192>. 5. Управління корпораціями: зарубіжний і вітчизняний досвід [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2008-3/Lotocska_308.htm. 6. Корпоративная культура [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.advlab.ru/articles/article_382.htm. 7. Шейн Э. Х. Организационная культура и лидерство / Э. Х. Шейн ; пер. с англ., под ред. В. А. Спивака. – СПб. : Питер, 2002. – 336 с.

Сторубльовцева А. С.

УДК 330.131

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО РОЗКРИТТЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПРИРОДИ ПРИБУТКУ

Анотація. Розглянуто теоретичні основи визначення сутності прибутку. Досліджено та узагальнено сучасне розуміння даної категорії.

Аннотация. Рассмотрены теоретические основы определения сущности прибыли. Исследовано и обобщено современное понятие данной категории.

Annotation. The theoretical principles of the income foundation are discussed. The modern concept of the given category is investigated and generalized.

Ключові слова: прибуток, економічна категорія, концепції прибутку, джерела прибутку.

Поняттю "прибуток" приділяється підвищена увага вчених з огляду на найважливішу роль прибутку як безпосередньої мети господарюючих суб'єктів у ринковій економіці. Але наявні в науковій літературі підходи не надають вичерпного розкриття змісту цієї категорії, тому метою даної статті є узагальнення визначення категорії "прибуток" у науковій літературі.

Вагомий внесок у дослідження економічної сутності прибутку зробили такі зарубіжні вчені-економісти, як: А. Бабо, К. Маркс, Ф. Найт, Д. Рікардо, П. Самуельсон, А. Сміт, Дж. Хікс, Е. Чемберлен, Й. Шумпетер та ін. У сучасних умовах даному питанню приділяють увагу вітчизняні економісти: І. Бланк, Н. Бондар, О. Гетьман, А. Поддєрьогіна, С. Покропивний, В. Шаповал, Л. Шваб та ін.

На основі аналізу наявної наукової літератури [1 – 8] авторами було узагальнено основні концепції економічної сутності прибутку, які наведені в таблиці.

Таблиця

Основні концепції економічної сутності прибутку

Автор	Економічна сутність прибутку
1	2
Т. Мен [8]	Прибуток є різницею між продажною і купівельною ціною товару
У. Петті [8]	Джерелом прибутку є виробництво
А. Сміт [8]	Прибуток – це продукт праці, який привласнюється власником засобів виробництва
Д. Рікардо [8]	Прибуток – це складова частина вартості, яка створюється працею
Сей Ж. Б. [8]	Прибуток – це винагорода підприємця за його промислові здібності
К. Маркс [3]	Прибуток – це перетворена форма додаткової вартості, результат відношення між необхідним і додатковим робочим часом

© Сторубльовцева А. С., 2011

1	2
Й. Шумпетер [7]	Прибуток – це винагорода за підприємницьку діяльність, тобто вартісний вираз того, що створює підприємець
Ф. Найт [4]	Прибуток є винагородою підприємця за прийняття рішень в умовах невизначеності
Е. Чемберлен [6]	Монопольний прибуток – це додаткова частина загального прибутку, джерелом якої є реалізована в ціні монополія
П. Самуельсон [5]	Прибуток – це дохід від факторів виробництва, винагорода за підприємницьку діяльність та впровадження нововведень
А. Бабо [1]	Прибуток – це різниця, відхилення та залишок

Лише у XX ст. починає формуватися самостійна теорія прибутку, яка визначає три головні джерела його походження:

послідовне введення в економічний процес технічних, комерційних і організаційних інновацій; винагороду за передбачений і непередбачений ризики; існування монополії – обмеженої конкуренції в різних її видах [9, с. 158].

Й. Шумпетер у своїй праці "Теорія економічного розвитку" розробив теорію прибутку як результат здійснення нововведень. У науковій концепції Й. Шумпетера вперше вводяться поняття новатора, винахідника, який здійснює впровадження нових поєднань різних факторів виробництва, тобто інновацій. Зважаючи на це, прибуток є винагородою за підприємницьку діяльність, тобто це "вартісний вираз того, що створює або впроваджує підприємець" [7, с. 304].

Іншу теорію прибутку розвиває Ф. Найт, який пов'язує походження прибутку також із підприємницькою діяльністю, але з іншим її аспектом, а саме – з фактором підприємницького ризику. Таким чином, відповідно до його концепції прибуток є винагородою підприємця за прийняття рішень в умовах невизначеності [4, с. 56].

Теоретичне обґрунтування прибутку в умовах монополістичної конкуренції належить Е. Чемберлену. Він стверджував, що панування на галузевому ринку незначної кількості великих виробників призводить до формування ринкової та цінової політики, проявом якої є завищення цін. Таким чином, при реалізації товару монополіст отримує в межах загального прибутку додаткову частину, джерелом якої виступає реалізована в ціні монополія [6, с. 55].

П. Самуельсон визначає прибуток як "надзвичайно різносторонню категорію". Він вважає, що джерелом прибутку є дохід від факторів виробництва, винагорода за підприємницьку діяльність і впровадження технічних нововведень. До прибутку також відносяться розбіжність між очікуваним та фактичним доходом у зв'язку з невизначеністю (ризиком), монопольний дохід тощо [5, с. 16].

У 1985 році французьким економістом А. Бабо у праці "Прибуток" було узагальнено існуючі погляди на зміст даної категорії. Він зазначає, що "прибуток становить різницю, відхилення, залишок". Дослідники розглядають прибуток як "дещо", що міститься у виручці від продажу. При цьому істотні суперечки виникають при спробі встановити, з яких компонентів складається це "дещо" [1, с. 8].

І. Бланк пов'язує прибуток з ризиком. На думку вченого, "прибуток є вираженим у грошовій формі чистим доходом підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності, і становить різницю між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення цієї діяльності" [2, с. 15].

Дослідивши еволюцію поглядів науковців на економічну сутність прибутку, не можна однозначно стверджувати, яка з наведених теорій є найбільш правильною, оскільки кожна з них пояснює певний важливий аспект даного питання, а узагальнення даних поглядів становить сучасну теорію прибутку, яка досі залишається незавершеною та потребує подальшого дослідження. Таким чином, можна зробити висновок, що категорії "прибуток" в економічній літературі приділяється підвищена увага. Але автор вважає, що економічна сутність прибутку повніше виявляється через функції, які він виконує за такими пунктами:

- 1) прибуток характеризує економічний ефект, отриманий у результаті діяльності підприємства, тобто він відображає фінансовий результат діяльності;
- 2) прибуток має стимулюючу функцію, оскільки він є результатом діяльності підприємства і головним елементом фінансових ресурсів підприємства;
- 3) прибуток є одним із джерел формування бюджету держави. Прибуток надходить у бюджет у вигляді податків для забезпечення виконання державою своїх функцій.

Наук. керієн. Соболев В. М.

Література: 1. Бабо А. Прибыль / А. Бабо ; [пер. с фр. Е. П. Островской ; общ. ред. В. Кузнецова. – 4-е изд., испр.] – М. : Изд. группа "Прогресс" "Универс", 1993. – 175 с. 2. Бланк И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк. – [2-е изд.] – К. : Ника-Центр, Эльга, 2002. – 752 с. 3. Маркс К. Капитал. Т. 25. Ч I / К. Маркс, Ф. Энгельс. – С. 43. 4. Найт Ф. Риск, неопределенность и прибыль / Ф. Найт ; [пер. с англ. М. Каждана]. – М. : Дело, 2003. – 359 с. 5. Самуэльсон П. А. Экономика : учебник / П. А. Самуэльсон ; [пер. с англ.] – Севастополь : Изд. "Ахтиар", 1995. – 384 с. 6. Чемберлен Э. Х. Теория монополистической конкуренции: Реориентация теории стоимости / С. Х. Чемберлен ; [пер. с англ. Э. Г. Лейкина, Л. Я. Розовского ; под ред. Ю. Я. Ольсевича]. – М. : Экономика, 1996. – 351 с. 7. Шумпетер И. Теория экономического развития / И. Шумпетер ; [пер. с нем. В. С. Автономов и др.]. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с. 8. Юхименко П. І. Історія економічних учень : навч. посібник / П. І. Юхименко, П. М. Леоненко. – 3-тє вид., випр. – К. : Знання-Прес, 2002. – 514 с. 9. Ширягіна О. Є. Прибуток підприємства: історичний аспект / О. Є. Ширягіна // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 12. – С. 156–159.

2.2. Проблеми обліку, аналізу та аудиту

Богдан І. О.

УДК 336.717.16

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ ОБЛІКУ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКУ

Анотація. Досліджено бухгалтерський облік кредитних операцій банків, запропоновано рекомендації щодо вдосконалення діючої методики бухгалтерського обліку кредитних операцій.

Анотация. Исследован бухгалтерский учет кредитных операций банков, предложены рекомендации по усовершенствованию действующей методики бухгалтерского учета кредитных операций.

Annotation. The accounting of credit operations is studied, the recommendations on effectual method of credit operations' accounting improvement are suggested.

Ключові слова: кредит, ризик, кредитний портфель, ліквідність.

Саме від правильності відображення кредитних операцій в обліку залежить прийняття управлінських рішень щодо формування належних умов для стабільності банку та захисту інтересів вкладників.

Багато фундаментальних праць і публікацій присвячено практичним питанням організації та методики обліку кредитних операцій банків. Зокрема, це праці вітчизняних авторів: Крупка М. І., Герасимовича А. М., Кіндрацької Л. М. та ін.

Мета дослідження полягає в зазначенні головних напрямів і надання конкретних пропозицій щодо питання вдосконалення здійснення кредитних операцій банками на основі систематизації теоретичних матеріалів.

Завданням дослідження є розгляд теоретично суттєвої характеристики банківського кредиту та організації кредитної діяльності в комерційному банку; аналіз сучасного стану й виявлення проблем банківського кредитування в Україні.

Об'єкт дослідження – механізм здійснення кредитних операцій комерційних банків України.

Предметом дослідження є діюча методика бухгалтерського обліку кредитних операцій та її вдосконалення.

Кредитно-банківська система відіграє важливу роль у підвищенні ефективності економіки країни. Через неї проходить гігантський обсяг грошових розрахунків та платежів господарських організацій і населення, вона мобілізує і перетворює в активно діючий капітал тимчасово вільні грошові кошти, заощадження і доходи юридичних та фізичних осіб. З цієї причини всі юридичні і фізичні особи завжди звертають увагу на фінансову звітність банків, яка дозволяє їм отримати значний обсяг інформації про якісні та кількісні характеристики діяльності банківських установ.

Звітність банків формується на основі стандартів та правил бухгалтерського обліку, які повною мірою мають розкривати якість активних операцій, кількісні показники наявних ризиків, стан ліквідності, обсяг власного капіталу тощо. Значну увагу завжди приділяють обсягу власного капіталу та якості кредитного портфеля, якому в активних операціях притаманний найбільший ризик впливу на стан надходжень та капіталу. За строками користування з визначення ризиків при формуванні резервів кредит поділяється на строковий (короткостроковий, довгостроковий), відстрочений (продлонгований), прострочений та безнадійний до повернення. Короткострокові позики (до одного року) можуть надаватись банками у випадку тимчасових фінансових ускладнень, що виникають у зв'язку з витратами виробництва, незабезпеченими надходженнями коштів у відповідному періоді. Довгострокові (більше одного року) – надаються під забезпечення заставою (майном, цінними паперами), гарантією. Можуть надаватись для формування основних засобів, на капітальні витрати з реконструкції, модернізації, розширення вже діючих основних засобів, на нове будівництво тощо. Кредит, за яким закінчився строк повернення, встановлений у кредитному договорі між банком та позичальником, а позичені кошти при ньому не повернені останньому, називається простроченим.

© Богдан І. О., 2011

Відстрочений (пролонгований) – це кредит чи його частина, строк повернення за яким перенесено на прохання позичальника на пізнішу дату. Відстрочка погашення кредиту оформлюється додатковою угодою до основного кредитного договору та супроводжується, як правило, встановленням більш високої процентної ставки. До відстрочених кредитів відносяться пролонговані кредити. На сьогодні пролонговані кредити банки враховують при класифікації кредитів у групи ризику з метою розрахунку резерву під кредитні ризики як якість обслуговування боргу. За результатами класифікації кредитного портфеля визначається категорія кожної кредитної операції: "стандартна", "під контролем", "субстандартна", "сумнівна" чи "безнадійна" [1]. Проте зазначена класифікація кредитів знаходить відображення не у фінансовій, а у статистичній формі звітності № 604 "Звіт про формування резерву на відшкодування можливих втрат за кредитними операціями", яка доступна лише Національному банку України.

Основною особливістю сьогоднішньої кризи у банківській системі є суттєвий вплив недостатньої ліквідності, яка є, у свою чергу, наслідком розривів між термінами повернення пасивів (депозити фізичних і юридичних осіб) та термінами отримання платежів навіть за строковими кредитами (прострочені і безнадійні до повернення недоцільно враховувати, оскільки вони в момент виникнення вже впливають на стан ліквідності). Найсуттєвішою проблемою є те, що питома вага пролонгованих кредитів суттєво фактично за економічним змістом операцій зростає, а в бухгалтерському обліку такий стан активів не знаходить відображення, оскільки операції з продовження строку дії (продлонгації) кредитних договорів відображаються у бухгалтерському обліку за такими ж відповідними рахунками з обліку короткострокової або довгострокової заборгованостей Плану рахунків банків України залежно від строку, що визначається від дати пролонгації договору до дати їх погашення. Тобто в обліку пролонговані кредити відображаються як строкові, тим самим збільшений потенційний ризик неповернення кредитів прихований від користувачів, які бажають проаналізувати звітність банку [2].

З початком економічної кризи в Україні питома вага пролонгованих кредитів суттєво зростає, оскільки банки відстрочують платежі все новим позичальникам, які зазнали фінансових труднощів щодо погашення заборгованості, і гарантії погашення ними в майбутньому банки зовсім не отримали. Обсяг таких кредитів за неофіційною інформацією на кінець першого кварталу 2010 року становить 25 – 30 % загального обсягу кредитного портфеля.

Наступною проблемою є відображення у бухгалтерському обліку кредитів за термінами надання, які в бухгалтерському обліку та, відповідно, у фінансовій звітності відображаються на рахунках короткотермінових і довготермінових кредитів. Такий підхід свідчить про недосконалість механізмів обліку кредитних операцій, оскільки будь-яка фізична особа не може на основі фінансової звітності банку правильно проаналізувати його ліквідність. Так, наприклад, у банку значний обсяг кредитів може бути терміном трохи більшим за рік, а фізична особа буде собі уявляти, що це кредити на п'ять, десять чи двадцять років. Таким чином без наявності економічних підстав може відмовитись від співпраці з цим банком. Може бути і зворотна ситуація, коли кредити фактично видані на дуже тривалі терміни (10 – 25 років), а працівники банку будуть переконувати фізичну особу, що терміни їх кредитів є до двох років і ймовірності втрати ліквідності, платоспроможності немає. Достатньо широкий обсяг інформації про стан ліквідності банки відображають лише у формах статистичної звітності, які подаються Національному банку України. Ураховуючи сьогоднішню ситуацію щодо стану ліквідності значної кількості банків в Україні, суспільство для відновлення довіри до банківських установ буде вимагати набагато більшого обсягу інформації про їх діяльність. Цього можна досягти завдяки запропонованим рекомендаціям:

необхідно запровадити методику обліку відстроченої (пролонгованої) заборгованості за кредитними операціями, передбачивши в Плані рахунків банків України рахунки для обліку пролонгованої заборгованості залежно від терміну її виникнення;

слід розширити облік кредитних операцій за термінами надання, отримання шляхом передбачення в Плані рахунків банків України рахунків для обліку короткотермінової (до 1 року), середньотермінової (від 1 до 3 років) та довготермінової заборгованостей (більше 3 років).

Таким чином, в умовах світової економічної кризи та негативних явищ у вітчизняній фінансовій системі виникає необхідність зміни підходів щодо обліку кредитних операцій та формування реальних показників за результатами кредитування, які б дозволяли приймати обґрунтовані економічні рішення як на рівні окремого банку, так і на рівні банківської системи.

Дане дослідження не є завершеним, необхідно й надалі розглядати вплив на ліквідність банку та можливість її оцінки різними юридичними і фізичними особами.

Наук. керівн. Волошан І. Г.

Література: 1. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 09.02.2006 р. № 3422-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.kiev.ua>. 2. Основні показники діяльності банків України на 01.01.2010 р. // Вісник Нац. банку України. – 2010 – № 2. – С. 19. 3. Інструкція з бухгалтерського обліку кредитних, вкладних (депозитних) операцій та формування і використання резервів під кредитні ризики в банках України, затверджена Постановою Правління НБУ від 27.12.2007 р. № 481 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.kiev.ua>. 4. Крупка М. І. Тенденції та проблеми формування ринку кредитних послуг в Україні / М. І. Крупка, О. І. Скаско // Вісник Нац. банку України. – 2007. – № 11. – С. 31–32.

Студент 5 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ МЕДИЧНИХ УСТАНОВ

Анотація. Розглянуто питання вдосконалення бухгалтерського обліку медичних установ в умовах ринкової економіки.

Аннотация. Рассмотрены вопросы усовершенствования бухгалтерского учета медицинских учреждений в условиях рыночной экономики.

Annotation. The questions of improvement of accounting of medical institutions under the conditions of market economy are considered.

Ключові слова: медичні послуги, доходи та витрати, бухгалтерський облік, інформація, облік витрат, калькулювання.

Питання фінансової самостійності медичних установ, обліку платних медичних послуг не знайшли достатнього відображення в науковій літературі. За цих умов вирішення теоретичних проблем і розвиток практики бухгалтерського обліку бюджетних медичних установ набувають особливої актуальності.

Дане питання цікавить як вчених, так і фахівців, які щодня займаються цією справою і працюють у даній сфері. Так, сьогодні існує велика кількість наукових робіт та статей, присвячених даній проблемі. Серед авторів цих публікацій необхідно виділити таких: Бутинець Т. А. [1], Голов С. Ф. [2], Даньків Й. Я. [3] та ін.

Основною метою дослідження є визначення шляхів удосконалення бухгалтерського обліку медичних установ.

Завдання дослідження – ринкові умови господарювання, що вимагають використання нових принципів, форм і методів управління у сфері охорони здоров'я, що висуває підвищені вимоги щодо економічної інформації, головним постачальником якої є бухгалтерський облік.

Об'єкт дослідження – бухгалтерський облік медичних установ.

Предмет дослідження – облік доходів та витрат медичних установ.

Активне включення установ охорони здоров'я у процеси, що відбуваються у вітчизняній економіці, потребує відповідних кроків щодо інформаційного забезпечення. Становлення медичних закладів як товаровиробників вимагає визначення ціни головного результату їх діяльності – медичної послуги, а отже, і її собівартості.

Проведений аналіз існуючих форм організації охорони здоров'я дозволяє зробити висновок, що вказаним вимогам найбільш повно відповідає система врегульованої бюджетно-страхової медицини. Саме введення медичного страхування в Україні розглядалось автором як найбільш перспективна модель фінансового забезпечення й організації системи медичної допомоги.

У сучасних умовах господарювання бухгалтерський облік у медичних установах повинен задовольняти такі вимоги:

1) забезпечити оперативність збору, обробки і передачі користувачам необхідної інформації про фактичну собівартість медичної послуги, що надається;

2) пропонувати інформацію, необхідну для забезпечення контролю за розрахунками із замовниками медичних послуг;

3) давати вичерпну інформацію про остаточний результат діяльності медичної установи з виявленням вкладу в загальний результат конкретного лікувально-профілактичного підрозділу.

Інформація, що отримують установи охорони здоров'я через підсистеми обліку видатків, не задовольняє їх реальних інформаційних потреб. Аналіз статей бюджетної класифікації вказує на їх комплексний характер і непридатність для цілей калькулювання. Отже, особливої уваги набуває питання розробки класифікації витрат. Автором запропонована система угруповань, що поєднана напрямками обліку, яка подана таким чином:

1) отримання й відображення в регістрах бухгалтерського обліку достовірної інформації про розміри прибутку, джерела його виникнення за видами діяльності, а також відображення інформації про збитки і причини їх виникнення;

2) контроль за виконанням установленого порядку розподілу, використання прибутку на утворення відповідних фондів перспективного розвитку установи;

3) контроль за своєчасністю розрахунків за платежами з прибутку до бюджету, відрахування від прибутку до централізованих фондів вищих організацій, якщо участь у подібних фондах передбачена угодою медичної установи з вищою організацією;

4) відображення інформації про розрахунки із засновниками або учасниками операцій з отримання прибутку.



Характерною особливістю функціонування лікувально-профілактичних установ в умовах ринкових відносин є необхідність покриття здійснених витрат доходами, які утримуються від надання медичної допомоги. Відповідно виникає необхідність в отриманні в системі бухгалтерського обліку інформації про фактичні витрати на одиницю наданої медичної послуги. Рішення цього завдання направлене на отримання більш аналітичної економічної інформації про проведені витрати. Тому до рахунку 801 "Витрати із державного бюджету на утримання установ і інші заходи", що використовується на теперішній час, передбачається введення додаткових аналітичних рахунків: "Основна діяльність медичних установ", "Допоміжна діяльність медичних установ", "Загальнолікарняні видатки", "Комерційні видатки", "Видатки на рекламу". На цих рахунках формуватиметься інформація про фактичні витрати на утримання установи в розрізі лікувально-профілактичних відділень, адміністративно-господарських служб, інших структурних підрозділів [4].

Важливим теоретичним аспектом обліку витрат виступає вибір методу обліку витрат та калькулювання, а саме позаомовний метод калькулювання. Застосування позаомовного методу пов'язують переважно з індивідуальними і постійними замовленнями. Характерною рисою позаомовного методу є неперіодичність складання звітних калькуляцій, а також те, що на відміну від усіх інших методів тут обчислюють не середню собівартість одиниці продукції, випущеної у звітному періоді, а індивідуальну собівартість кожного виробу.

Згідно з метою даного дослідження розроблено метод калькулювання за замовленнями, коли замовленням є процес лікування кожного пацієнта. Для розрахунку собівартості медичних послуг проаналізовані фактичні витрати (прямі та непрямі) медичної установи, які беруться за основу в плануванні та обліку при обчисленні валових видатків. При оцінці фактичних і планових витрат на медичні послуги в міру потреби включаються статті витрат, яких раніше не було, наприклад, реклама, проведення маркетингових досліджень тощо. На основі урахування фактичних витрат обґрунтованої потреби медичного закладу складають планові витрати базового року, узгоджені з діючим законодавством на період розрахунку вартості медичних послуг. За базову статтю приймають фонд споживання основного персоналу в базовому році, визначають відношення непрямих статей планових витрат до базової статті.

При розрахунку собівартості медичних послуг обирають відповідну базову статтю розрахункових витрат. При відомій її величині та заданому відношенні непрямих статей витрат до базової визначають непрямі статті розрахункових витрат. Прибуток при цьому розглядають як головний показник ефективності діяльності медичної установи. Зазначений метод має досить значні переваги порівняно з існуючими методами, а тому вимагає як найскорішого впровадження.

З прийняттям законів України "Про оподаткування прибутку підприємств" та "Про податок на додану вартість" відбулись значні зміни законодавства, які дозволяють стверджувати про необхідність підлеглості бухгалтерського обліку фіскальним потребам, про перехід до обліку видатків і доходів, звідси й фінансових результатів, згідно із загальноприйнятою у світовій практиці методологією їх вираження за датою виникнення незалежно від часу оплати [5].

Для розрахунку суми оподатковуваного прибутку виникла необхідність вести окремий податковий облік у медичних установах. Міністерством фінансів України рекомендовано організувати облік валового доходу і валових видатків у системі бухгалтерського обліку. Сьогодні медичні установи можуть самостійно встановлювати порядок накопичення даних про валові доходи і валові видатки без записів у системі реєстрів і в рахунках бухгалтерського обліку з подальшим використанням таких даних для складання податкової декларації [6].

Для трансформації бухгалтерського обліку в податкових цілях у медичних установах автором запропоновано введення нових рахунків: 809 "Валові видатки", 717 "Валові доходи". Необхідність введення нових рахунків зумовлена тим, що:

- 1) доходи медичних установ, які відображаються в бухгалтерському обліку, і валові доходи для податкових цілей обчислюються за різними підходами;
- 2) видатки виробництва медичної послуги продовжують бути об'єктом бухгалтерського обліку і калькулювання собівартості медичної послуги з визначенням їх у тому звітному періоді, коли відбулося реальне вибуття їх у виробничому процесі;
- 3) валові видатки за методикою податкового законодавства не є тотожними видатками виробництва за сутністю і формою.

Упровадження запропонованих рекомендацій щодо вдосконалення бухгалтерського обліку витрат у практику роботи медичних закладів забезпечить достовірну й аналітичну інформацію для прийняття управлінських рішень, контролю і регулювання, визначення собівартості медичної послуги та отримання прибутку.

Питання вдосконалення бухгалтерського обліку медичних установ є недостатньо вирішеним на сьогодні та потребує подальшого вивчення й удосконалення.

Наук. керівн. Андрющенко В. О.

Література: 1. Бутинець Т. А. Бухгалтерський облік : навч. посібн. / Т. А. Бутинець, Л. В. Чижевська, С. Л. Береза ; за ред. проф. Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : ЖГП, 2000. – 672 с. 2. Бухгалтерський облік та фінансова звітність в Україні : навч.-практ. посібник / за ред. С. Ф. Голова. – Д. : Тов "Баланс-клуб", 2000. – 769 с. 3. Даньків Й. Я. Теорія бухгалтерського обліку : навч. посібн. / Й. Я. Даньків, М. Р. Лугко, М. Я. Остап'юк. – Ужгород : Нау. ун.-т, 2001. – 162 с. 4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 " Витрати", затв. наказом Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999 р. № 290 і зареєстровано Міністерством юстиції України 19 січня 2000 р. № 27/4248 (із змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua. 5. Довгалок В. І. Податкова система : навч. посібник / В. І. Довгалок. – К. : ЦУЛ, 2007. – 360 с. 6. Ткаченко Н. М. Податкові системи країн світу та України. Облік і звітність / Н. М. Ткаченко, Т. М. Горова, Н. О. Ільєнко ; за заг. ред. Н. М. Марченко. – К. : Алеута, 2004. – 554 с.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК – ВАЖЛИВА ЧАСТИНА ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕПОЗИТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ

Анотація. Розглянуто сутність поняття "інформація" та особливості використання інформації бухгалтерського обліку для управління депозитними операціями, визначено основні елементи бухгалтерського обліку й розглянуто їх вплив на формування інформації.

Аннотация. Рассмотрена сущность понятия "информация" и особенности использования информации бухгалтерского учета для управления депозитными операциями, определены основные элементы бухгалтерского учета и рассмотрено их влияние на формирование информации.

Annotation. The essence of the concept "information" and the features of information accounting use for deposit operations management are studied, the basic elements of accounting and their impact on the information formation are considered.

Ключові слова: аналітичний облік, облікова політика, первинні документи, статистична звітність, управлінська звітність.

У сучасних економічних умовах питання інформаційного забезпечення набувають особливої актуальності у зв'язку з використанням валютних міжнародних стандартів бухгалтерського обліку в банківській діяльності.

Дослідженням інформаційного забезпечення, його різноманітним аспектам присвячені роботи таких авторів, як: В. Кириленко, В. Сидоров, Е. Лященко, С. Гаврилов, Грузинов В. П., Мазаров В. І., Першиков В. А. Але питання, пов'язані з інформаційним забезпеченням депозитних операцій, потребують детального розгляду.

Мета даної роботи – дослідити вплив елементів бухгалтерського обліку на інформаційне забезпечення управління депозитними операціями.

Завдання дослідження – розглянути сутність поняття "інформація" та особливості використання інформації бухгалтерського обліку для управління депозитними операціями; визначити основні елементи бухгалтерського обліку; дослідити вплив елементів бухгалтерського обліку на інформаційне забезпечення щодо управління депозитними операціями.

Об'єкт дослідження – управління депозитними операціями.

Предмет дослідження – бухгалтерський облік депозитних операцій та вплив його основних елементів на інформаційне забезпечення.

В успішному управлінні депозитними операціями в комерційних банках найважливіша роль належить його інформаційному забезпеченню. Саме розвиток інформаційного забезпечення є сьогодні, з одного боку, об'єктивною передумовою, а з іншого – необхідною умовою для становлення й вдосконалення підсистеми депозитного обслуговування населення в банках.

Поняття "інформація" походить від латинського слова *information*, що означає викладення, роз'яснення якого-небудь факту, події або явища. Термін "інформація" має багато інтерпретацій залежно від сфери застосування: "як співвідношення між даними та їх одержувачами [1, с. 368], "повідомлення, які необхідні для ухвалення, вибору засобів та реалізації вирішення завдань економічного управління" [2, с. 30], "як об'єкт зберігання, передачі та обробки, з точки зору технологічного до неї підходу" [3, с. 42], "сукупність фактів, явищ, процесів, ідей у вигляді, придатному для використання людиною або ЕОМ" [4, с. 49].

Інформація – це основа управління будь-яким об'єктом. Від того, як організований збір, обробка та розподіл інформації для забезпечення процесу управління, значною мірою залежить якість прийняття управлінських рішень, ефективність реалізації найважливіших управлінських функцій, у тому числі щодо управління депозитними операціями.

Система бухгалтерського обліку та звітності становить основу інформаційного забезпечення управління депозитними операціями в комерційному банку. Вона є свого роду інформаційним потоком про стан і рух грошових коштів банку на депозитних рахунках, а також про зміну його фінансових результатів. Зазначений потік формується в інтересах задоволення потреб як зовнішніх користувачів інформації (контролюючих органів, інвесторів, кредиторів, власників рахунків), так і внутрішніх її користувачів (власників, менеджерів, контролерів), що використовують її в управлінні банківськими рахунками, реалізації контрольних функцій.

До основних елементів системи бухгалтерського обліку можливо віднести:

- положення про облікову політику банку;
- дані аналітичного та синтетичного обліків;
- бухгалтерську статистичну звітність;
- бухгалтерську управлінську звітність;
- спеціальні банківські первинні документи.

Положення про облікову політику – це ключовий внутрішній документ комерційної організації, включаючи і банки, що є одним з основних елементів системи бухгалтерського обліку та звітності, а відповідно, і системи інформаційного забезпечення управління депозитними операціями. За останні кілька років облікова політика перетворилася з абстрактних теоретичних вимог у реальний інструмент правління організацією, фінансового та податкового планування її діяльності, мінімізації її податкових платежів.

До числа найважливішої інформації відносяться дані аналітичного та синтетичного обліків, що накопичуються на рахунках бухгалтерського обліку, порядок ведення якого регламентується Правилами ведення бухгалтерського обліку та здійснюється на основі нового Плану рахунків бухгалтерського обліку в кредитних організаціях.

Інформація, що міститься у прийнятих до обліку первинних документах, систематизується на рахунках бухгалтерського обліку в реєстрах синтетичного та аналітичного обліків, які розробляються банком самостійно.

Синтетичний облік депозитних операцій забезпечується за допомогою рахунків II, III, IV порядків Плану рахунків бухгалтерського обліку комерційних банків України. Основною формою реєстру синтетичного обліку є щоденний оборотно-сальдовий баланс, де відображаються обороти за дебетом і кредитом за день, вихідні залишки за активом і пасивом за кожним балансовим рахунком IV порядку з проміжним підсумком за балансовими рахунками III та II порядків.

Внутрішній план аналітичних рахунків банку дає змогу здійснювати детальний та повний облік операцій за видами і строками депозитів у розрізі контрагентів банку та видів валюти.

Великий обсяг інформації, необхідної для здійснення управління депозитними операціями, знаходиться також у банківській бухгалтерській звітності, під якою розуміють сукупність бухгалтерської інформації про результати фінансово-господарської діяльності банку відповідного змісту та призначення за станом на визначену дату. Звіряють періодичну звітність (щоденну, п'ятиденну, щодекадну, щомісячну та квартальну) і річну звітність, що охоплює зміст, обсяг та результати роботи банку за звітний рік.

Особливе значення для ефективного здійснення управління й контролю має бухгалтерська управлінська звітність. Це пов'язано з тим, що офіційна звітність розробляється наглядовими органами для вирішення, насамперед, власних завдань, тому вона не може повною мірою задовольняти вимоги, що висувуються до неї з позиції внутрішніх потреб банків. Склад і форми внутрішньої звітності банку, періодичність і терміни її складання визначаються специфікою комерційного банку, основними напрямками його діяльності. Склад управлінської звітності багато в чому залежить від розмірів кредитної організації, кількості видів та обсягів здійснених операцій і наданих послуг, наявності автоматизованих банківських систем.

Специфіка банківської діяльності вимагає використання спеціальної документації, що розробляється і затверджується Національним банком й обов'язкова до застосування як юридичними, так і фізичними особами, що здійснюють за допомогою банків розрахункові, позичкові й інші операції. Банківські операції проводяться і реєструються в обліку через відображення їх на балансових рахунках на основі спеціальних первинних документів. До них, у першу чергу, відносяться: розрахункові (операційні), меморіальні (внутрішньобанківські) і касові документи – всі вони мають найважливіше значення для проведення депозитних операцій.

Таким чином, можливо зазначити, що значний обсяг інформації для управління депозитними операціями формується в підсистемі бухгалтерського обліку. Існує значна кількість первинних документів, показники в яких дублюються. До того ж вартість виготовлення бланків окремих первинних документів серйозно впливає на вартість операцій. Потрібно певне скорочення первинних документів, їх уніфікація. Для оптимізації складу і руху інформації в комерційних банках потрібне створення спеціальної інформаційної моделі, що дасть змогу визначитись з документообігом і необхідною інформацією.

Напрями цього дослідження є незавершеними, тому потребують подальшого розвитку та окремого вивчення питання щодо ефективного скорочення первинних документів, створення інформаційних моделей для оптимізації складу і руху інформації в комерційних банках.

Наук. керівн. Волошан І. Г.

Література: 1. Beckman M. Dale. Foundations of Marketing / Dale M. Beckman, Kurts L. David, Boone E. Louis. – Canada : Holt, Rinehart and Winston of Canada, Limited Toronto, 1992. – 895 p. 2. Грузинов В. П. Економіка підприємства / В. П. Грузинов. – К. : Банки і біржі, 2004. – 534 с. 3. Мазаров В. Компьютерные технологии обработки информации : учебн. пособ. / В. Мазаров. – М. : Финансы и статистика, 1993. – 248 с. 4. Сидоров В. Организация системы маркетинговой информации в компаниях / В. Сидоров, Е. Лященко // Бизнес-информ. – 1997. – № 18. – С. 54–61. 5. Гаврилов С. Информационной структуре компьютерні технології // Сучасна торгівля. – 2001. – № 4. – С. 27–30.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

НАПРЯМИ ПІДТРИМКИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ОСНОВІ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ

Анотація. Розглянуто основні чинники, що створюють несприятливий клімат для розвитку й функціонування малого підприємництва. Запропоновані заходи державної підтримки на основі зарубіжного досвіду.

Аннотация. Рассмотрены основные факторы, создающие неблагоприятный климат для развития и функционирования малого предпринимательства. Предложены меры государственной поддержки на основе зарубежного опыта.

Annotation. The main factors that create an unfavorable climate for the development and functioning of small businesses are considered. The measures of state support on the basis of foreign experience are suggested.

Ключові слова: мале підприємництво, державна підтримка, негативні чинники, пропозиції.

Актуальність теми полягає в тому, що практично в усіх країнах світу держава бере активну участь у формуванні й розвитку підприємницької діяльності та підтримці найбільш доцільних та ефективних її напрямів, а саме малого підприємництва.

Сектор малого підприємництва – невід’ємний, об’єктивно необхідний елемент будь-якої розвинутої господарської системи, без якої економіка та суспільство в цілому не можуть нормально функціонувати і розвиватися [1, с. 59]. Країни з розвинутою економікою значну увагу приділяють розробці та впровадженню довгострокової політики підтримки малого бізнесу. При цьому вживають ряд правових, організаційних, інституційних, технологічних, фінансових й інших заходів, що сприяють саморозвиткові даного сектору економіки дозволяють зайняти йому гідну нішу на ринку, знайти джерела фінансування, партнерів, ринки збуту, знизити системні ризики тощо [2, с. 64].

У свою чергу, підвищення ролі і значення малих підприємств в економіці України не можливе без подальшого формування ринкової інфраструктури підтримки малого бізнесу, що забезпечується мережею установ, які надають фінансово-кредитну, організаційно-технічну, навчально-освітню та інформаційно-консультативну допомоги.

Метою написання статті є проведення порівняльної характеристики державної підтримки сектору малого підприємства в Україні та країнах з розвинутою економікою.

Для досягнення поставленої мети в роботі поставлені такі завдання:

охарактеризувати напрями політики підтримки малого бізнесу в країнах з розвинутою економікою;

ознайомитися з основними негативними чинниками, які впливають на розвиток малих підприємств в Україні.

Дослідженням даної теми займалися українські вчені: Виговська В. В., Кизим М. О., Матюшенко І. О., Полтарак Н. І., Г. Цегелик, М. Квик, Колісник Г. М. та ін. [1 – 4], однак у даних роботах не достатньо розглянуто питання державної підтримки малого підприємництва на основі зарубіжного досвіду.

Відносини між державою та сектором малого підприємництва з приводу регулювання процесів його розвитку складаються із заходів державної підтримки малого підприємництва, безпосередньо спрямованих на активізацію його зростання, і заходів державного економічного та організаційно-правового регулювання малого підприємництва.

На жаль, ці намагання та кроки впливу бувають різними: як позитивними, так і негативними.

На сучасному етапі становлення ринкових економічних відносин в Україні малі підприємства й надалі наштовхуються на суттєві перешкоди власного розвитку як на рівні державної політики, так і на рівні ринкового середовища.

Можна відмітити основні чинники, що створюють несприятливий клімат для бізнесу:

- 1) система оподаткування;
- 2) низький попит на продукцію;
- 3) інфляційні процеси у країні;
- 4) нерівні умови конкуренції;
- 5) корупція;
- 6) недосконала інфраструктура;
- 7) регулювання бізнесу.

Розвиток малого підприємництва певною мірою залежить від надання йому фінансової підтримки. Високі процентні ставки комерційних кредитів та відсутність коштів під заставу роблять неможливим отримання коштів для започаткування бізнесу.

Чи не основним гальмом розвитку малого підприємництва є нестабільна податкова система, а саме високий рівень оподаткування та постійні зміни податкового законодавства. Існують численні адміністративні перешкоди. Це потреба в отриманні дозволів та значна кількість перевірок (податкова, пожежна, санітарна інспекції), що призводять до втрати робочого часу та до численних матеріальних збитків для малого підприємства [3].

Чим доступнішими і прозорішими стануть умови ведення бізнесу, які запровадить держава, тим вигідніше підприємцям буде працювати в легальному секторі, ніж у тіньовому.

Для подальшого розвитку малого підприємництва в Україні необхідно проаналізувати державну підтримку даного сектору економіки в зарубіжних країнах.

США є країною з найвищим рівнем підприємницької активності у світі. Розквіт малого бізнесу у США забезпечує значною мірою належна підтримка з боку держави, в основному через систему податкового стимулювання. Вона полягає в поетапному зменшенні податкових ставок та пониженні прогресивних податкових стягнень при достатньо вузькій податковій базі та широкій сфері застосування податкових пільг, що спонукає забезпечити приплив інвестицій у промисловість, сферу послуг, торгівлю. Зменшення ставки податку залежно від розмірів підприємництва є одним з повсякденно використовуваних методів податкових стягнень. Таким чином, реалізується роздільний підхід до малого підприємництва за принципом – чим менше підприємство, тим більше податкових пільг.

Досвід США свідчить, що гарантування позик є однією з найбільш ефективних форм державної підтримки підприємництва, оскільки вирішує питання про залучення до цієї цілі банківських кредитів. Саме ця форма підтримки дає змогу активізувати ресурси та використати ініціативу підприємців.

Ефективна система підтримки малого підприємництва існує у Великобританії. Держава активно використовує інструменти бюджетної, податкової та кредитної політики для стимулювання цього сектору економіки. Для підприємств малого бізнесу знижено ставки податку на прибуток. Разом зі зниженням ставки податку на прибуток малих підприємств зменшено податок на інвестиції в нові сфери малого бізнесу, особливо пов'язані з високим ступенем ризику.

У Франції 94 % підприємств належать до категорії малих з чисельністю працюючих до 9 осіб. Політика підтримки підприємницьких організацій у цій країні базується на використанні багатьох важелів економічного, організаційного і правового характерів. Завдання держави в управлінні підприємницькими структурами обумовлено захистом інтересів суспільства в цілому. Вони не обмежуються тільки економічними інтересами, а включають також соціальні і політичні аспекти. Новостворені малі фірми у Франції на три роки звільняються від сплати податків. Передбачається також можливість відстрочки сплати низки податків при тимчасових фінансових труднощах [4].

Досвід формування підприємницької діяльності в розвинутих країнах світу показує, що підприємство є дуже чутливим до змін у ринковому середовищі. Ефективність функціонування й розвитку малого підприємства залежить від державної політики. Тому розвинуті країни світу, намагаючись отримати панівне становище на світових ринках та забезпечити високий рівень ефективності функціонування національних економік, надають велику увагу визначенню перспектив розвитку підприємництва, формують державну політику стосовно підтримки підприємницьких структур та створення умов для їх ефективного розвитку. При цьому кожна держава, виходячи зі своїх можливостей і потреб у продукції та послугах підприємницького характеру, розробляє власну стратегію і тактику підтримки підприємництва, формує державну політику розвитку підприємництва.

Аналіз вітчизняного та зарубіжного досвіду з питань підтримки підприємницької діяльності дає змогу зробити певні узагальнення, обґрунтувати пропозиції щодо вирішення проблем, пов'язаних із забезпеченням сприятливих умов для розвитку підприємництва в Україні.

З вищесказаного можна зробити висновок, що державна підтримка розвитку малого підприємництва в Україні повинна охоплювати:

1. Регуляторну політику, яка б максимально спростила умови реєстрації й ведення бізнесу.
2. Фінансово-кредитну підтримку, зокрема через кредитування, лізинг.
3. Реформування податкової системи через зниження податкового навантаження, спрощення податкової системи, надання податкових канікул для новостворених підприємств та ін.
4. Визначення пріоритетних галузей, для яких підтримка надаватиметься першочергово.
5. Боротьбу з веденням тіньового бізнесу.

Наук. керівн. Горайнова Ю. С..

Література: 1. Виговська В. В. Малий бізнес в Україні: сучасний стан і тенденції розвитку / В. В. Виговська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1. – С. 59–64. 2. Кизим М. О. Оцінка якості цільових програм державної підтримки розвитку малого бізнесу : монографія / М. О. Кизим, І. О. Матюшенко, Н. І. Полтарак. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2009. – 328 с. 3. Цегелик Г. Г. Державна підтримка розвитку малого підприємництва в Україні [Електронний ресурс] / Г. Г. Цегелик, М. Я. Квик. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2010_1_2/084-089.pdf. 4. Колісник Г. М. Зарубіжний досвід, шляхи підвищення економічної ефективності підтримки малих підприємств та його аспекти в Україні [Електронний ресурс] / Г. М. Колісник. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltn/15_1/336_Kolisnyk_15_1.pdf.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ ПРИ ВИКОРИСТАННІ ПЛАСТИКОВИХ КАРТОК

Анотація. Проаналізовано сучасний стан ринку платіжних карток в Україні та розглянуто обліковий механізм взаємодії банків з організаціями при впровадженні зарплатних проектів з використанням пластикових карток.

Анотация. Проанализировано современное состояние рынка платежных карточек в Украине и рассмотрен учетный механизм взаимодействия банков с организациями при внедрении зарплатных проектов с использованием пластиковых карточек.

Annotation. The current state of payment cards market in Ukraine is analysed and the registration mechanism of interaction of banks with the organisations at introduction of salary projects with the use of plastic cards are considered.

Ключові слова: платіжна картка, зарплатна картка, зарплатний проект, ринок платіжних карток, облікові процедури, платіжна система.

Розрахункові операції з використанням платіжних карток значно розширили спектр банківських фінансових послуг та збільшили можливості отримання банківського продукту. Переваги запровадження карткових платіжних систем для клієнтів очевидні: це й уникнення необхідності носити великі суми готівкових грошей, й певне спрощення розрахункових формальностей.

Але, незважаючи на принципові переваги використання платіжних карток як інструмента безготівкових розрахунків, а також наявність досвіду їх масового використання у західних країнах, просування карток на українському ринку нашо вхнулось на ряд перешкод.

У зв'язку з цим дослідження питання організації роботи з пластиковими картками установами банків України набуває особливого значення, що зумовлює актуальність обраної теми та доцільність розгляду практичного їх застосування підприємствами й організаціями.

На вирішення даної проблеми спрямовані дослідження О. Кравченко, Д. Лучко, Т. Левицької, О. Камець, О. Сокольської та ін.

Метою роботи є дослідження діючої практики банківських операцій з пластиковими картками на прикладі операцій підприємств з виплати зарплати.

Для досягнення поставленої мети в роботі вирішуються такі завдання: проведено аналіз сучасного стану ринку платіжних карток в Україні; розглянуто організацію роботи комерційних банків щодо обслуговування клієнтів за допомогою зарплатних пластикових карток.

Об'єктом дослідження є вивчення ринку пластикових карток в Україні, а також облік операцій комерційних банків з картками. Предметом – облікові процедури з оплати і праці з використанням пластикових карток.

Розгляд даної теми допоможе з'ясувати особливості обліку розрахунків пластиковими картками комерційного банку з виплати зарплати на підприємствах та в організаціях.

Обсяг платежів із використанням платіжних карток у нашій країні щорічно зростає [1]. Так, станом на 01.10.2010 р. в Україні діє 140 банків – членів карткових платіжних систем, 39 988 тис. осіб є держателями платіжних карток. Кількість банкоматів в Україні порівняно на цю ж дату з 2009 р. збільшилася на 1 080 шт. і на сьогодні становить 29 920 шт.

На 3 квартал 2010 року сума операцій з використанням платіжних карток, емітованих українськими банками, становила 118 259 млн грн, з них операцій за безготівковими платежами – 7 633 млн грн та з отримання готівки – 110 626 млн грн. Станом на 01.10.2010 року українськими банками було емітовано 27 916 тис. платіжних карток з функцією платежів та видачі готівки [1].

Валові показники українського ринку карткових послуг говорять про те, що зростає не тільки кількість карток, а й розширюється карткова інфраструктура (банкомати, термінали). Карткові послуги стають більш дешевими та доступними, а це означає, що скоро в Україні картка стане таким же зручним та незамінним засобом платежу, яким вона є у західних країнах.

Найбільшу частку українського ринку пластикових карток займають банківські картки локальних платіжних систем. Вони розвиваються шляхом запровадження зарплатних проектів, а так звані "зарплатні картки" отримали широке розповсюдження на українському ринку.

Виплата зарплати через касу – дорогий, незручний та на сьогодні вже "застарілий" механізм. Більшість підприємств повністю згодні, що зарплатні проекти стали вигідним рішенням як для підприємств та їх працівників, так і для держави в цілому.

Розрахунки з працівниками з оплати праці на підприємствах, в організаціях є найбільш трудомісткою ділянкою обліку, що вимагає значних витрат часу на нарахування, утримання, оподаткування та видачу грошей. При цьому несвоєчасно отриману заробітну плату необхідно депонувати, що нерідко призводить до крадіжок цих грошей, зловживань в обліку. Існують певні ризики при одержанні, зберіганні готівкових коштів і їх видачі. Ці недоліки усуваються при використанні послуг банківських установ, пов'язаних з організацією виплати заробітної плати за платіжними картками працівників підприємств, організацій.

І хоча банки зазвичай обмежують коло операцій, що здійснюються за зарплатною картою (видача готівки та розрахунки в торговельній мережі), така форма виплати зарплати залишається зручною й економічно вигідною як підприємству, так і його працівникам [2]. Це вигідно тим, що зменшуються обіг готівкових грошових коштів, а також витрати, пов'язані з доставкою грошових коштів з банку і назад. Зарплата просто перераховується на персональний картковий рахунок працівника, який її потім використовує на власний розсуд.

Для працівників використання платіжних карток вигідне, оскільки немає необхідності стояти в черзі біля каси в день видачі зарплати, будь-яку суму (в межах зарплати або залишку на картрахунку) можна зняти з картрахунку за допомогою банкомату в будь-який час [3].

При використанні зарплатних карток робота бухгалтерії з виплати заробітної плати, премій, сум на відраджень та інших нарахувань полягає лише в тому, щоб перерахувати загальну суму грошей у банк та вказати, як її необхідно розподілити між працівниками. При цьому ніяких депонентів: працівник завжди отримує свої гроші на власний банківський рахунок. Виникає можливість знизити адміністративні витрати, пов'язані з роботою бухгалтерії і каси підприємства. Зручне отримання заробітної плати не порушує звичайний ритм праці, що часто буває при виплаті заробітної плати через касира.

Що стосується недоліків, то на сьогоднішній день вони скоротилися лише до впливу на платіжні картки механічних ушкоджень, води, перепаду температур, а також деяких проблем стосовно зняття готівки з "чужих" банкоматів (банком знімається близько 2 % отриманої суми за обслуговування) [4].

Механізм обліку розрахунків з оплати праці з використанням пластикових карток такий. Підприємство перераховує в банк заробітну плату та інші виплати працівника і складає реєстр, що визначає розподіл коштів між працівниками. Банк на підставі реєстру зараховує ці кошти на рахунок працівників і забезпечує доступ до них за допомогою банківських платіжних карток.

Деякі банки вимагають укладення між банком і підприємством договору про обслуговування зарплатного проекту. Така вимога банків призводить до того, що підприємство несе додаткові затрати на обслуговування. Адже якщо в підприємства в цьому банку відкритий поточний рахунок, він повинен сплачувати грошові кошти за розрахунково-касове обслуговування і додатково за обслуговування зарплатного проекту. Одночасно підприємство при цьому економить на інкасації та охороні грошових коштів.

Індивідуально з кожним працівником підприємства банк також укладає договір про відкриття карткового рахунку. У ньому зазначають предмет договору, права та обов'язки клієнта (працівника підприємства) й емітента (банку), їх відповідальність, порядок розгляду спорів та інші суттєві умови.

Згідно з укладеними договорами, банк відкриває підприємству синтетичний картрахунок, а в ньому – субрахунок для працівників і видає кожному працівнику платіжну картку. Необхідний тип банківської картки може визначитися для кожного працівника індивідуально залежно від його потреб.

Нарахування зарплати відбувається відповідно до нормативних документів з оплати праці. Для виплати заробітної плати бухгалтерія подає до банку: платіжні доручення на переказ заробітної плати; платіжні доручення на переказ податків і зборів; реєстр зарахування зарплати на рахунок працівників.

Відомість зарахування заробітної плати на карткові рахунки працівників бухгалтерія підприємства складає за формою, затвердженою спільно з установою банку. Її можна передати як в електронному документі, завіривши електронним цифровим підписом, так і за системою "Клієнт-банк" у спеціальному форматі, який обирає банк. Паперова копія відомості також засвідчується підписами керівника та головного бухгалтера і скріплюється печаткою підприємства [5].

Гроші залишаються на карткових рахунках співробітників до часу їх зняття у банкоматі (терміналі) або до проведення безготівкових платежів у торговельно-сервісній мережі. При цьому щомісячно проводиться виписка, яка відображає всі операції на рахунку й дозволяє контролювати всі доходи і витрати. У разі втрати або крадіжки картки працівник може захистити кошти на картковому рахунку від несанкціонованого використання, терміново заблокувавши картку.

Фактична дата надходження коштів на картковий рахунок працівника залежить від терміну, зафіксованому в договорі між банком та організацією. Як правило, це відбувається протягом одного-двох банківських днів із дати подання відповідних доручень. Після надходження грошей на карткові рахунки працівники підприємства можуть їх одержати через мережу банкоматів.

Таким чином, викладений порядок застосування банківських платіжних карток у розрахунках із заробітної плати між роботодавцями та працівниками дозволить уникнути зловживань в оплаті праці нелегальним способом.

Використання зарплатних карток дає можливість запровадити універсальний й ефективний механізм взаємовідносин між підприємством та його співробітниками, а також держави з населенням у цілому.



Напрямом подальшого дослідження має бути вирішення завдань щодо практичної розробки нормативно-правової та технічної бази впровадження системи електронних платежів, яка б, як наслідок, стала запорукою досягнення економічного та соціального розвитку держави.

Наук. керівн. Волошан І. Г.

Література: 1. Інформація Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/Plsyst/Chargecardhtm>. 2. Левицька Т. В. Особливості використання платіжних пластикових карток у банківській системі / Т. В. Левицька, О. М. Камець // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 10. – С. 233–238. 3. Лучко Д. Платежная карточка для выплаты заработной платы / Д. Лучко // Налоговое планирование. – 2005. – № 2. – С. 95–99. 4. Колесніченко В. Ф. Карткові зарплатні проекти // Економіка розвитку. – 2008. – № 3. – С. 24–26. 5. Школа бухгалтера [Електронний ресурс]. – 2001. – № 13. – Режим доступу : <http://www.dtkl.com.ua/show/3cid01086.html>.

Марченко Н. М.

УДК 657.244

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ ЧЕКАМИ

Анотація. Розглянуто відображення в обліку розрахунків чеками згідно із законодавчою базою.

Аннотация. Рассмотрено отражение в учете расчетов чеками согласно законодательной базы.

Annotation. A reflection of cheque clearing in the accounting according to the legislative base is considered.

Ключові слова: розрахункові операції, бухгалтерський облік, чеки, безготівкові розрахунки, чекодавець.

Актуальність теми обумовлюється необхідністю швидких, якісних та безперервних розрахунків як між окремими підприємствами країни, так і між різними державами. Зрозуміло, що ці розрахунки не можуть проводитися готівкою не тільки тому, що це не практично, але й тому, що безготівкові розрахунки – це ефективно, надійно, зручно. Розумна організація безготівкового обігу – це запорука надійної і безперебійної роботи будь-якого підприємства чи фірми.

Безготівкові операції, зокрема чеки, та їх застосування в Україні досліджували такі вчені та науковці: Гринько І. С., Зятковський І. В., Лагуніна В. Д., Слав'юк Р. А., Уляницька О. В. та інші, але дані питання не втратили своєї актуальності та потребують подальшого розгляду.

Метою даної статті є розгляд особливостей відображення в обліку розрахунків чеками.

Завданнями дослідження є розгляд особливостей розрахунків чеками, аналіз їх відображення в обліку та формування відповідних висновків.

Об'єкт дослідження – розрахункові операції.

Предмет дослідження – розрахунки чеками та відображення їх в обліку.

В Україні безготівкові розрахунки здійснюються згідно з Інструкцією "Про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті" [1].

Чек – це документ, що містить письмове розпорядження власника рахунку (чекодавця) установі банку (банку-емітенту), яка веде його рахунок, списати чекодержателю зазначену в чеку суму коштів. Чеки застосовуються для здійснення розрахунків у безготівковій формі між юридичними особами, а також фізичними та юридичними особами з метою скорочення розрахунків готівкою за отримані товари, виконані роботи та надані послуги. Не дозволяються розрахунки чеками між фізичними особами [2, с. 15].

При розрахунках чеками в економічні відносини між собою вступають такі суб'єкти: чекодавець – юридична або фізична особа, яка здійснює оплату за допомогою чека та підписує його; чекодержатель – підприємство, яке є одержувачем коштів за чеком; банк-емітент – банк, що видає чекову книжку (розрахунковий чек) підприємству або фізичній особі.

Потрібно зазначити, що у сфері безготівкових розрахунків використовуються розрахункові чеки. Чеки, які застосовуються для одержання готівки з рахунків, відкритих у банках, називаються грошовими чеками. Термін дії чекової книжки – один рік. За погодженням з установою банку термін дії невикористаної чекової книжки може бути продовжений. Чек, на якому відсутній будь-який із зазначених реквізитів, вважається недійсним і повертається банкові чекодавця без виконання. Чек

© Марченко Н. М., 2011



із чекової книжки пред'являється до виконання в банк чекодержателя протягом десяти календарних днів (день виписки чека не враховується). Для отримання чекової книжки підприємство подає до банку-емітенту заяву в одному примірнику.

Гарантована оплата чеків забезпечується депонуванням коштів на окремому рахунку "Розрахунки чеками". Для цього разом із заявою на видачу чекової книжки в банк подається платіжне доручення на перерахування коштів на аналітичний рахунок "Розрахунки чеками". Покриттям чека в установі банку можуть бути також кошти на відповідному рахунку чекодавця, але не більше суми, яка гарантується банком за узгодженням із чекодавцем. В останньому випадку банк може гарантувати чекодавцю, при тимчасовій відсутності коштів на його рахунок, сплату за чеками за рахунок коштів банку. Чекодержатель здає в банк чеки разом із трьома примірниками реєстрів – якщо рахунки чекодавця і чекодержателя ведуться в одній установі банку, й у чотирьох примірниках – на кожному установу банку окремо – якщо рахунки чекодавця і чекодержателя ведуться в різних установах банків. Реєстр вміщує повну інформацію про чеки, що надходять до установи банку.

Платником по чеку завжди є банк або інша кредитна установа. Право чекодавця — звертатися до банку з вимогою щодо оплати чека; обов'язок банку — виконати цю вимогу, виходячи з угоди між банком і клієнтом. Відповідно до чекової угоди клієнту дозволяється використовувати його власні, а також залучені кошти для оплати своїх чеків. Банк сплачує готівкою або безготівковим переказом коштів з рахунок у чекодавця на рахунок пред'явника чека. Чекова форма розрахунків потребує від банківської установи дотримання відповідних правил: банк зобов'язаний упевнитися в достовірності чека (форма, термін дії, відсутність виправлень, відповідність підпису чекодавця зразку підпису, який є в банківській установі). Чек може бути оплачений тільки тій особі, яку вказано в ньому (іменний чек), або пред'явнику, коли чек видано на пред'явника. Чекодавець не тільки несе відповідальність за оплату чека банком-платником, а й зобов'язаний забезпечити цей платіж, заздалегідь надавши банку необхідні кошти для покриття своїх чеків. За видачу чека без покриття чекодавець несе відповідальність. Банк-платник, підпис якого на чеку відсутній, як правило, не несе відповідальності перед власником чека за його оплату, крім випадків, коли чек банком акцептовано.

На даний момент в Україні розрахунки чеками стають більш вживаними. Так, у 2009 році, порівняно з 2008, відбулося зростання чекових операцій на 3,4 %, що в загальному обсязі склало приблизно 150 млн грн. Таким чином, чеки мають як негативні, так і позитивні сторони, деякі банки при видачі готівки за чеком стягують 2 – 4 % за послуги. Також це вилучення коштів з обороту, можливість неотримання платежу, тривалий термін документообігу, складнощі з оформленням тощо. Але такі розрахунки мають і сильні сторони: суми, які виписуються за розрахунковим чеком, не впливають на ліміт каси, а в разі втрати чекової книжки підприємство втрачає самі бланки, а не грошові кошти [3, с. 26].

Для гарантованої оплати розрахункових чеків чекодавець бронює кошти на окремому аналітичному рахунку "Розрахунки чеками" відповідних балансових рахунків № 2526, 2550, 2552, 2554, 2602, 2622 в банку-емітенту. Для цього разом із заявою на отримання чекової книжки чекодавець надає в банк-емітент платіжне доручення для переказу коштів на аналітичний рахунок "Розрахунки чеками".

Здійснивши перевірку, банк-емітент на основі першого примірника реєстру чеків списує кошти з рахунку чекодавця і перераховує їх на рахунок чекодержателя. Сплачений розрахунковий чек разом з примірником реєстру чеків залишається в банку-емітенті. На розрахунковому чеку ставиться печатка банку "Проведено". Перерахунок коштів у банку-емітенту супроводжується такими проведеннями: за дебетом відображується аналітичний рахунок "Розрахунки чеками", за кредитом – кореспондентський рахунок у НБУ.

При зарахуванні за призначенням банком чекодержателя коштів, які надходять за сплаченим чеком, сума цього чека списується з відповідного забалансового рахунку групи № 983 "Документи та цінності, прийняті і відіслані на інкасо".

У разі порушення клієнтом порядку розрахунку розрахунковими чеками банк може позбавити його права користування цим платіжним інструментом, якщо це передбачено умовами договору про розрахунково-касове обслуговування.

У зв'язку з реформуванням національної економіки України постає необхідність постійного поглиблення вивчення питань обліку, аналізу та контролю операцій, пов'язаних з безготівковими розрахунками. Безготівкові розрахунки є важелем управління фінансами та регулювання економічних відносин і невід'ємним та необхідним елементом процесу розширеного відтворення, формування, розподілу (перерозподілу) суспільного продукту.

Одночасно безготівкові розрахунки виступають як специфічна багатофункціональна сфера фінансових відносин, які мають певні характерні риси.

Установлено, що організація безготівкових розрахунків також полягає в тому, що шляхом регулювання єдиної банківської системи, через яку проводяться безготівкові розрахунки, здійснюється вплив зі сторони держави на стан фінансових відносин.

За економічною сутністю безготівкові розрахунки є елементом грошового обігу національної економіки, який опосередковується рухом грошей або певних вартісних форм.

Наук. керієн. Глебова Н. В.

Література: 1. Інструкція "Про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті" № 135 від 29 березня 2001 р. зі змінами № 173 від 10.05.02 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nau.ua. 2. Лагунін В. Д. Безготівкові розрахунки між підприємствами / В. Д. Лагунін // Фінанси України. – 2009. – № 1. – С. 13 – 20. 3. Гринько І. С. Грошові розрахунки між сільськогосподарськими підприємствами / І. С. Гринько // Економіка та управління національним господарством. – 2009. – № 1. – С. 26.

Студент 5 курсу обліково-економічного факультету
Одеського державного економічного університету

УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Анотація. Проаналізовано дебіторську заборгованість підприємств аграрного сектору України. Розглянуто основні інструменти управління дебіторською заборгованістю в галузевому аспекті, а саме сільськогосподарському виробництві.

Аннотация. Проанализовано дебиторскую задолженность предприятий аграрного сектора Украины. Рассмотрены основные инструменты управления дебиторской задолженностью в отраслевом аспекте, а именно сельскохозяйственном производстве.

Annotation. The debit indebtedness of Ukrainian agrarian sector enterprises is analyzed. The main instruments of debit indebtedness management in the branch aspect, namely, agriculture are considered.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, сільськогосподарське виробництво, економічна криза.

Нестабільність економічної ситуації в Україні та неспроможність підприємств ефективно управляти дебіторською заборгованістю призводять до погіршення стану розрахунків і виникнення кризи неплатежів. Спостерігається постійне зростання дебіторської заборгованості як в абсолютному значенні, так і у складі оборотних активів підприємства. Дебіторська заборгованість – це оборотні активи, відволікання з обігу яких призводить до зниження ліквідності та фінансової стабільності підприємства. Особливо значні втрати несуть суб'єкти господарювання аграрного сектору України, тому що вони мають справу із продукцією з коротким строком зберігання, що змушує продавати товар з відстрочкою платежу, та сезонним циклом виробництва, який є причиною нерівномірності надходження платежів.

Дослідженню проблем з приводу ефективного управління дебіторською заборгованістю присвячено праці як вітчизняних вчених: Бутинець Ф. Ф., Савчук В. П., І. Бланк, М. Коробов, В. Понамаренко, І. Яремко, Л. Коваленко, так і іноземних: Д. Ван Хорн, Д. Вахович, Ж. Рішар, Е. Хелферт та ін.

Здійснений аналіз наукових джерел дозволяє зробити висновок про недосконалість розробок з побудови методів управління дебіторською заборгованістю в галузевому аспекті, а саме сільськогосподарському виробництві.

Метою статті є аналіз сучасного стану дебіторської заборгованості сільськогосподарських підприємств і розробка шляхів управління дебіторською заборгованістю на стадії її формування та інкасації.

Ефективна політика управління дебіторською заборгованістю дозволить збільшити обсяги реалізації, залучити нових покупців продукції, але прорахунки в роботі з дебіторами можуть призвести до непередбачуваних наслідків, у тому числі і до банкрутства підприємства.

Для ведення господарської діяльності підприємство повинно бути забезпечене необхідним розміром оборотного капіталу. Нестача оборотного капіталу викликає необхідність додаткового фінансування, відповідно і додаткових витрат на його забезпечення.

За даними Державного комітету статистики України проведемо аналіз дебіторської заборгованості сільськогосподарських підприємств (таблиця) [1].

Таблиця

**Динаміка та частка в оборотних активах дебіторської заборгованості
сільськогосподарських підприємств**

Показники	Роки			
	01.01.08	01.01.09	01.01.10	30.09.10
1	2	3	4	5
Обігові активи с/г підприємств, усього (млн грн)	45772,1	70958,7	82867,4	1883,1
у тому числі:				
дебіторська заборгованість с/г підприємств (млн грн)	17645,0	29156,6	38298,5	1029,1

1	2	3	4	5
темپ приросту обігових активів до попереднього року (%)	*	55,0	16,8	*
темپ приросту дебіторської заборгованості до попереднього року (%)	*	65,2	31,4	*
частка дебіторської заборгованості в обігових активах (%)	38,5	41,1	46,2	54,6

Дані таблиці свідчать, що розмір дебіторської заборгованості на початок 2009 року порівняно з 2008 роком збільшився на 65,2 %, а на початок 2010 р. порівняно з 2009 р. – на 16,78 %. На початок 2009 року темпи приросту дебіторської заборгованості перевищують темпи приросту обігових активів на 10,2 %, а на початок 2010 року – на 14,6 %. Така ситуація свідчить про неналагоджену систему розрахунків між підприємствами та неспроможність їх ефективно управляти дебіторською заборгованістю, що в майбутньому може призвести до переривання виробничого циклу, зменшення фінансової стійкості та зменшення прибутку підприємства.

Розглядаючи структуру обігових активів, варто відмітити, що дебіторська заборгованість займає в ній значну питому вагу у структурі обігових активів сільськогосподарських підприємств і становить 38,5 % у 2008 р., 41,1 % – у 2009 р., 46,22 % – у 2010 р. та 54,6 % станом на 30 вересня 2010 року. Оптимальною вважають структуру обігових активів тоді, коли частка дебіторської заборгованості не перевищує 20 %.

Із наведених у таблиці даних видно, що частка дебіторської заборгованості у структурі обігових активів перевищує в декілька разів рекомендовану. Крім того, її розміри мають тенденцію до збільшення. Таке відволікання коштів у дебіторську заборгованість неприпустиме, оскільки негативно впливає на фінансові результати підприємства, зменшуючи його прибутки, а в підсумку може призвести до банкрутства.

Систему управління дебіторською заборгованістю в економіці прийнято поділяти на два крупних блоки: кредитну політику, що дозволяє максимально ефективно використовувати дебіторську заборгованість як інструмент збільшення продажу, і комплекс заходів, які спрямовані на зниження ризику виникнення простроченої або безнадійної дебіторської заборгованості.

Важливою й актуальною проблемою управління дебіторською заборгованістю є встановлення балансу між кредитною політикою підприємства та інкасацією дебіторської заборгованості. Оптимальна кредитна політика полягає у розширенні комерційного кредиту доти, доки додатковий прибуток від збільшення обсягів продажів не буде дорівнювати прибутку, необхідному для покриття витрат за додатковою дебіторською заборгованістю, необхідною для досягнення такого обсягу продажів [2].

У боротьбі за покупця продукції, яка має обмежені строки зберігання, сільськогосподарські підприємства змушені реалізовувати продукцію з відстрочкою платежу. З огляду на це існує необхідність розрахунку максимально допустимого розміру заборгованості. Максимально допустимий розмір дебіторської заборгованості доцільно встановлювати за кожним підрозділом підприємства та за окремими групами продукції пропорційно частці виручки за попередній період. Загальноприйнятною формулою розрахунку даного показника є [3]:

$$\text{ОДЗ} = \text{КСЦ} \times (\text{ПКП} + \text{ПП}),$$

де ОДЗ – оптимальний обсяг дебіторської заборгованості;

КСЦ – коефіцієнт співвідношення собівартості та ціни продукції;

ПКП – середній період кредитування покупців, тобто надання відстрочення платежу;

ПП – середній період прострочення платежу.

Для сільськогосподарських підприємств запропонована формула може бути відкоректована згідно з особливостями діяльності. Унаслідок відсутності аналітичних даних за простроченими платежами суми надання відстрочки і періоду прострочення можуть бути замінені на фактичну тривалість надання кредиту покупцям, яка розраховується шляхом ділення середньорічної дебіторської заборгованості на річну чисту реалізацію помножену на 365 днів. Показник максимально допустимого розміру дебіторської заборгованості, враховуючи сезонність виробництва, має розраховуватись окремо на кожний місяць або квартал.

Інкасаційна політика підприємства містить набір методів співпраці з дебіторами щодо повернення боргів або ж полягає у використанні форм рефінансування дебіторської заборгованості.

Рефінансування дебіторської заборгованості становить систему фінансових операцій, які забезпечують прискорену трансформацію дебіторської заборгованості у грошові активи. Слід розуміти, що загальні витрати на рефінансування не повинні перевищувати очікуваний прибуток від використання вивільнених коштів у господарському обороті та вартість короткострокових кредитів для підтримки платоспроможності підприємства до інкасації дебіторської заборгованості.

У випадках невиконання договірних зобов'язань робота з дебіторами полягає у послідовному проведенні заходів щодо запобігання утворенню сумнівних та безнадійних боргів:



1. Усне нагадування клієнтам про необхідність погашення дебіторської заборгованості.
2. Розсилання листів-претензій.
3. Стягування заборгованості в судовому порядку.

Ведення претензійної роботи щодо дебіторів, які не виконують договірні умови, є дуже важливим. Згідно зі статтею 159 підпункту 2.3 Податкового кодексу України, заборгованість, за якою кредитор не звертається до суду або не вживає інших заходів, передбачених законодавством України, щодо її стягнення до закінчення строків позовної давності, не зменшує доходи кредитора та не може бути відшкодованою за рахунок його страхових резервів [4].

Таким чином, проведений аналіз свідчить, що сільськогосподарські підприємства особливо гостро відчувають на собі фінансово-економічну кризу в Україні. Тому на підприємствах аграрного сектору України існує необхідність запровадження дієвих методів з управління процесами формування й інкасації дебіторської заборгованості, в основі яких повинні бути впроваджені заходи щодо визначення оптимального розміру дебіторської заборгованості та системи попередження виникнення сумнівних і безнадійних боргів.

Наук. керівн. Безнесюк Я. М.

Література: 1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 2. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами / Ван Хорн Дж. К. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 800 с. 3. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз сільськогосподарських підприємств : навч. посібн. / Л. А. Лахтіонова. – К. : КНЕУ, 2005. – 365 с. 4. Закон України № 2755-17 зі змінами від 23.12.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.

Головченко А. В.

УДК 336.774

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

НЕОБХІДНІСТЬ СТВОРЕННЯ РЕЗЕРВІВ ПІД КРЕДИТНІ РИЗИКИ

Анотація. Розглянуто теоретичні аспекти кредитного ризику та механізм формування резервів під кредитні операції банку.

Аннотация. Рассмотрены теоретические аспекты кредитного риска и механизм формирования резервов под кредитные операции банка.

Annotation. The theoretical aspects of credit risk and the mechanism of formation the reserves under credit operations of the bank are considered.

Ключові слова: кредитний ризик, кредитні операції, резерви.

Сучасні умови розвитку економіки характеризуються нестійкими політичними та економічними процесами, кризовими явищами в економіці. У зв'язку з цим кредитна діяльність банків пов'язана з певним ризиком. Тому дослідження необхідності формування резервів під кредитні ризики є надзвичайно актуальним для вітчизняної банківської системи.

Дослідженням даної проблеми займаються такі вчені-економісти, як: І. Гуцала, В. Зимовець, А. Мороз, Г. Сляк, М. Фастовець, Н. Шелудько та ін. Проте у сучасних умовах розвитку банківської системи залишається досить багато питань, які потребують подальшого дослідження.

Мета даної статті полягає в тому, щоб розглянути механізм формування та використання резервів для мінімізації кредитних ризиків.

Для досягнення поставленої мети необхідно розглянути сутність кредитних ризиків, дослідити порядок формування та відображення в бухгалтерському обліку банківських резервів.

Об'єкт дослідження – кредитний ринок та операції з кредитним портфелем.

Предмет дослідження – відображення в обліку формування резерву під кредитні операції.

Банківська діяльність нерозривно пов'язана з ризиком. Кредитні операції займають вагоме місце серед інших банківських операцій, оскільки вони є основним джерелом доходів банку. У сучасних умовах своєчасне виявлення та попередження ризиків є особливо важливим. Саме тому кредитний ризик виступає головним об'єктом уваги банків.

© Головченко А. В., 2011



Згідно з Положенням "Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків" [1], кредитний ризик – це ризик невиконання позичальником (контрагентом банку) зобов'язань за кредитними операціями, тобто ризик того, що сплата позичальником відсотків і основного боргу за кредитними операціями проводитиметься з відхиленнями від умов кредитної угоди або взагалі не проводитиметься.

Для кожної кредитної операції характерні певні особливості, що визначають рівень ризику. Кредитний ризик може виникати через погіршення фінансового стану позичальника, відсутність належних організаційних здібностей у його керівництва, недостатню підготовку працівника, який приймає рішення про кредитування, та інші обставини.

Одним із методів зменшення рівня ризику є створення резервів на покриття можливих витрат за кредитними операціями. В Україні формування таких резервів є обов'язковим.

Комерційні банки зобов'язані створювати резерви для відшкодування втрат за основним боргом за всіма видами кредитів. Не створюються резерви за бюджетними кредитами і депозитами, а також за кредитами та депозитами між установами в системі одного банку.

Процес формування резерву починається з оцінювання якості кредитного портфеля банку, тобто класифікації кредитів. За певними критеріями кожний кредит відносять до однієї з кількох категорій залежно від рівня кредитного ризику та розміру можливих втрат.

Виділяють такі групи кредитів: стандартні, кредити під контролем, субстандартні, сумнівні, безнадійні.

Після класифікації кредитів розраховується величина резерву на покриття втрат за кредитними операціями.

З метою розрахунку резервів на покриття можливих витрат банк визначає чистий кредитний ризик.

Створення та формування резерву для відшкодування можливих втрат здійснюється банком на повний розмір чистого кредитного ризику за основним боргом, зваженого на відповідний коефіцієнт резервування.

Згідно з чинним законодавством та нормативними документами Національного банку України резерв під кредитні ризики поділяється на резерв під стандартну заборгованість та резерв під нестандартну заборгованість за кредитами (кредити під контролем, субстандартні, а також безнадійні, сумнівні кредити).

Дані резерви обліковуються на контрактивних рахунках.

Групи 159 – балансові рахунки: 1590 "Резерви під заборгованість інших банків за кредитними операціями"; 1592 "Резерви за коштами, розміщеними на кореспондентських рахунках в інших банках". Перелічені рахунки є контрактивними до розділу 15 "Кошти в інших банках".

Групи 240 – балансові рахунки: 2400 "Резерви під кредити, що надані клієнтам та оцінюються на індивідуальній основі"; 2401 "Резерви під кредити, що надані клієнтам та оцінюються на портфельній основі". Ці рахунки є контрактивними до рахунків розділів 20 "Кредити, що надані суб'єктам господарювання", 21 "Кредити, що надані органам державної влади", 22 "Кредити, що надані фізичним особам".

У бухгалтерському обліку відрахування до резерву здійснюються у повному обсязі та відображаються на відповідних рахунках:

7701 – "Відрахування резервів під заборгованість інших банків";

7702 – "Відрахування резервів під заборгованість за наданими кредитами клієнтам".

Зменшення розміру резервів під заборгованість за кредитами відображається записом:

Д-т Рахунок (контрактивний) сформованого резерву;

К-т Рахунки 770 групи "Відрахування в резерви".

Резерв формується у валюті, в якій враховується заборгованість у повному обсязі відповідно до сум фактичної кредитної заборгованості за групами ризику та встановленого рівня (%) резерву. Резерв як під стандартну, так і під нестандартну заборгованість формується щоквартально.

Резерви під стандартну заборгованість формуються в розмірі 2 % чистого кредитного ризику. Резерви під нестандартну заборгованість формуються за кредитними операціями: під контролем – 5 % чистого кредитного ризику, субстандартні – 20 % чистого кредитного ризику, сумнівні – 50 % чистого кредитного ризику, а також безнадійні – в повній сумі заборгованості.

Резерв формується головним банком та його філіями. Резерв під стандартну заборгованість за кредитами обліковується на балансі головного банку, а резерв під нестандартну заборгованість – на балансі установ банку, які зареєстровані як платники податків. За повноту формування резервів несе відповідальність головний банк (юридична особа).

Порядок використання резервів установлюється банком внутрішнім нормативним документом про порядок визнання і списання безнадійної заборгованості за кредитними операціями.

Комерційний банк використовує резерви на погашення безнадійної кредитної заборгованості за основним боргом, який обліковується на балансових рахунках як сумнівний.

Безнадійна кредитна заборгованість відшкодовується за рахунок резерву під нестандартну заборгованість. Безнадійна заборгованість позичальника, якого визнано банкрутом у встановленому порядку, списується за рахунок резерву під нестандартну заборгованість після прийняття арбітражним судом рішення про визнання такого позичальника банкрутом.



Ведення бухгалтерського обліку, формування та використання резервів за кредитними операціями банку регламентується "Правилами бухгалтерського обліку формування та використання резервів у банках України" [2].

Таким чином, створення резервів забезпечує до 60 % зниження кредитного ризику, що є вагомим показником у діяльності банків.

Виходячи з вищевикладеного, можна зробити висновок, що необхідною умовою здійснення банківської діяльності у сфері кредитування є створення резервів під кредитні ризики. Саме резерви дають банкам можливість компенсувати неповернені кредити за рахунок акумульованих коштів.

Формування резервів під кредитні операції необхідне, по-перше, для захисту інтересів вкладників, інвесторів, акціонерів, а, по-друге, для забезпечення надійності та стабільності банківської системи в цілому.

Таким чином, у сучасних умовах резервування виступає одним з важливих засобів самострахування банків.

Дане дослідження не є завершеним та потребує подальшого вирішення питань стосовно вдосконалення механізмів формування резервів для захисту від кредитних ризиків.

Наук. керівн. Волошан І. Г.

Література: 1. Положення "Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків", затверджений Постановою НБУ № 279 від 06.07.2000 р. (зі змінами та доповненнями від 01.12.2008 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zakon.rada.gov.ua. 2. "Правила бухгалтерського обліку формування та використання резервів у банках України", затверджені Постановою Правління НБУ від 11.06.2001 р. № 268 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zakon.rada.gov.ua. 3. Кіндрацька Л. М. Бухгалтерський облік у комерційних банках України / Л. М. Кіндрацька. – К. : Знання, 2005. – 435 с.

Мінєєва О. А.

УДК 657.31

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ОБЛІК ГРОШОВИХ КОШТІВ У БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ

Анотація. Досліджено особливості обліку готівки в бюджетних установах та органах Держказначейства.

Аннотация. Исследованы особенности учета наличных денежных средств в бюджетных учреждениях и органах Госказначейства.

Annotation. The features of the account of cash in the budget institutions and organs of the State Treasury are studied.

Ключові слова: грошові кошти, Держказначейство, бюджетна установа, банк, каса, касові операції, реєстраційні рахунки, облік готівки.

Бухгалтерський облік грошових коштів, розрахунково-платіжних операцій бюджетних установ має важливе значення для контролю доходів, видатків та розрахунків бюджетних установ.

Організація обліку грошових коштів у бюджетних установах висвітлюється в публікаціях таких вітчизняних вчених, як: П. Атамас, Р. Джога, Т. Безродна, Л. Дікань та ін. Разом з тим у науковій літературі бракує системності та різносторонності розкриття обліку грошових коштів бюджетних установ, урахування особливостей їх обліку, необхідності внутрішнього контролю.

На підприємствах і в організаціях суб'єктів підприємницької діяльності до грошових коштів як об'єктів обліку відносять: касову готівку, кошти на рахунках у банках та інші кошти, які відповідають визначенню грошових коштів згідно з П(С)БО 4 "Звіт про рух грошових коштів", відповідно до якого грошові кошти – це готівка, кошти на рахунках у банках та депозити до запитання [1].

Для бюджетних установ визначення грошових коштів в інструкціях Державного казначейства не встановлено, хоча на рівні практикуючих бухгалтерів немає сумніву в тому, що до складу грошових коштів відносяться готівка в касі та кошти на реєстраційних рахунках у Держказначействі.

© Мінєєва О. А., 2011

Грошові кошти надаються бюджетній установі для здійснення передбачених кошторисом видатків у вигляді асигнувань як основне джерело поповнення обігових коштів, при цьому не передбачається отримання прибутку чи накопичення залишків невикористаних коштів.

Виходячи зі специфіки діяльності та законодавчої бази, грошові кошти бюджетних установ можна класифікувати за джерелами надходження:

1. Фінансування із загального фонду бюджету.
2. Спеціальні кошти бюджетної установи:

2.1. Власні надходження установи: кошти, отримані як плата за послуги; інші власні надходження.

- 2.2. Інші надходження спеціального фонду.

Фінансування із загального фонду та інші надходження спеціального фонду надходять у установу згідно з кошторисом у вигляді асигнувань на реєстраційні рахунки, відкриті в органах Держказначейства за місцем знаходження установи.

Надходження власних коштів можуть здійснюватись як у готівковій формі в касу установи, так і в безготівковій формі шляхом зарахування на спеціальні реєстраційні рахунки в органах Держказначейства.

Касові операції (надходження готівки до каси та її видача) здійснюються бюджетними установами відповідно до Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні, затвердженого Постановою Правління НБУ від 29.04.2009 року № 252 [2] та Інструкції з обліку коштів, розрахунків та інших активів бюджетних установ, що затверджена Наказом Держказначейства України від 27.05.2005 року № 97 [3]. Цими документами встановлені вимоги, що стосуються обліку готівки, зокрема:

з метою забезпечення здійснення розрахунків готівкою підприємства повинні мати касу, а їх керівники мають забезпечити належне облаштування цієї каси та надійне зберігання готівкових коштів у ній;

зберігання в касі готівки та інших цінностей, що не належать цьому підприємству, забороняється;

усі касові операції ведуться касиром чи іншим працівником, призначеним на цю посаду керівником установи, з яким укладається договір про повну матеріальну відповідальність;

видача й оприбуткування готівки оформляються прибутковими та видатковими касовими ордерами (типова форма № КО-1, КО-2);

облік наявності та руху готівки ведеться в касовій книзі (типова форма № КО-4);

у касі наприкінці кожного робочого дня може зберігатися готівка в сумі, що не перевищує встановлений ліміт каси: граничний розмір суми готівки, що може залишатися в касі в позаробочий час. Винятком є дні видачі заробітної плати, пенсій, стипендій, дивідендів, які можуть зберігатися в касі понад ліміт протягом трьох днів, включаючи день отримання їх у банку [2].

На сьогоднішній день відповідно до Наказу Держказначейства України № 152 [4] розрахунок і встановлення ліміту каси проводяться установою самостійно на підставі Розрахунку встановлення ліміту залишку готівки в касі. У розрахунку зазначається визначений у договорі про здійснення розрахунково-касового обслуговування між органом Державного казначейства України та клієнтом строк здавання готівкової виручки (готівки) в установу банку для зарахування її на рахунки, відкриті в органах Державного казначейства. Установлений ліміт каси затверджується внутрішнім розпорядчим документом клієнта.

Разом з тим для бюджетних установ встановлені додаткові вимоги з обліку і контролю готівки згідно з Інструкцією з обліку коштів, розрахунків та інших активів бюджетних установ № 97 [3]. До них віднесено такі:

1. Більш конкретизовані вимоги щодо обладнання каси: в установі повинні бути створені відповідні умови, які гарантують збереження готівки в касі (окреме приміщення з охоронною сигналізацією для каси, сейф тощо).

2. При казначейському обслуговуванні кошторисів уся виручка, що надходить готівкою до каси установи, повинна бути зарахована на рахунки, відкриті в органах Державного казначейства (установах банків).

3. Готівка, одержана установами банків, повинна витратитись суворо за цільовим призначенням відповідно до кошторисів бюджетних установ.

Для дотримання цієї вимоги та контролю за цільовим використанням готівки ведеться "Картка аналітичного обліку готівкових операцій", форма якої затверджена Наказом ДКУ № 100 від 06.10.2000 р. Картка відкривається на місяць, записи до неї здійснюються на підставі звітів касира за кожною операцією з надходження і вибуття готівки в розрізі кодів бюджетної класифікації (окремо за загальним та за видами спеціальних коштів).

Отже, кожна бюджетна копія, що надійшла в касу чи видана з каси, суворо контролюється та використовується тільки за призначенням.

Оскільки Національний банк України є єдиним емісійним центром, на нього покладено організацію та контроль за готівковими операціями, то готівкові операції бюджетних установ здійснюються через установи банків, з якими працюють органи Держказначейства.

Відповідно до встановленого порядку, бюджетні установи, що переведені на казначейське обслуговування, для обліку грошових коштів відкривають у територіальних органах Державного казначейства реєстраційні рахунки для операцій з бюджетними коштами, тобто рахунки для



здійснення операцій за асигнуваннями, передбаченими на виконання відповідних програм і заходів у державному та місцевому бюджетах. З цих рахунків на підставі поданих установою розрахункових документів здійснюються безготівкові перерахування коштів.

Для здійснення готівкових операцій на ім'я органу Держказначейства в установі банку відкривається рахунок групи 257 Плану рахунків бухгалтерського обліку банків. З цього рахунку здійснюється видача готівки та зарахування готівки з наступним проведенням цих операцій на бюджетних рахунках клієнта.

Бюджетна установа укладає договір з відповідною установою банку про готівкове обслуговування для отримання готівки на різні цілі: зарплата, стипендія, допомога, службові відрядження тощо. До органів казначейства надається "Заявка на видачу готівки та перерахування коштів на вкладні рахунки", що випишується на ім'я касира чи іншої матеріально-відповідальної особи, з якою укладений договір про повну матеріальну відповідальність.

Бухгалтерський облік наявності та руху готівки ведеться на рахунку 30 "Каса", до якого відкриваються субрахунки: 301 "Каса в національній валюті", 302 "Каса в іноземній валюті". Аналітичний облік ведеться в касовій книзі ф. КО-4. На підставі звітів касира готівкові операції узагальнюються в меморіальному ордері № 1 (накопичувальній відомості за касовими операціями ф. № 380).

З метою поліпшення стану готівкового обороту та запобігання зловживанням під час здійснення операцій з готівкою Указом Президента України "Про застосування штрафних санкцій за порушення норм з регулювання обігу готівки" від 12 червня 1995 р. № 436/95 зі змінами і доповненнями від 07.09.2001 р. передбачено застосування до юридичних осіб штрафних санкцій у разі порушення ними встановлених норм і правил з регулювання обігу готівки.

Облік готівки в бюджетних установах має свої особливості, що зумовлено специфікою та характером їх діяльності, користуванням державним майном, особливим характером надходження грошових коштів. Це передбачає особливості в організації та документальному оформленні надходження готівки (з банку), грошових коштів від вищої установи (асигнування), надходження грошових коштів від господарської діяльності. Особливості обліку готівки полягають у суворому контролі за цільовим використанням готівки; веденні для цього спеціального облікового реєстру "Картки обліку готівкових операцій"; необхідності здавання готівки, що надходить у касу від надання послуг; відшкодування витрат тощо для зарахування на відповідні рахунки в органах Держказначейства. Тому належна організація обліку готівки в касах бюджетних установ є актуальною для кожної установи.

Наук. керівн. Глебова Н. В.

Література: 1. П(С)БО 4 "Звіт про рух грошових коштів" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 2. Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні. Постанова Правління НБУ № 252 від 29.04.2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 3. Інструкція з обліку коштів, розрахунків та інших активів бюджетних установ, затверджена Наказом Держказначейства України від 27.05. 2005 року № 97 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 4. Порядок відкриття рахунків у національній валюті в органах держказначейства. Наказ Держказначейства України від 02.12.02 № 221 (в редакції наказу Державного казначейства України від 08.05.08 № 152) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 5. Экономическая теория : учебник / В. Д. Камаев и др. – М. : Гуманит. изд. центр "ВЛАДОС", 1998. – 640 с.

Парубенко О. О.

УДК 657:334.724.6

Студент 5 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ БЮДЖЕТНИМИ УСТАНОВАМИ

Анотація. Запропоновано класифікацію необоротних активів для ефективної організації облікового процесу бюджетної організації та для належного виконання головних завдань бухгалтерського обліку.

Аннотация. Предложена классификация необоротных активов для эффективной организации учетного процесса и для соответственного выполнения главных заданий бухгалтерского учета.

© Парубенко О. О., 2011

Annotation. Classification of inconvertible assets for effective organization of registration process and for conformable implementation of main tasks of record-keeping is offered.

Ключові слова: необоротні активи, обліковий реєстр, обліковий процес, облікова процедура, знос необоротних активів.

Питання обліку необоротних активів бюджетних установ та особливості його ведення є досить актуальними на сучасному етапі господарювання.

Значний внесок у розвиток і вдосконалення питань обліку необоротних активів та складання звітності в бюджетних установах зробили провідні вчені: Задорожна О. В., Казміржевська І. М., Яковишина Н. А., Янчук Г. В. та Янчук О. В. Також особливої уваги заслуговує вплив держави на організацію облікового процесу.

Метою даної статті є розгляд облікових та інших процедур стосовно відображення необоротних активів та вдосконалення класифікації даних активів.

У результаті дослідження необхідно розглянути проблему недосконалості ведення облікових процедур необоротних активів, запропонувати класифікацію необоротних активів для ефективної організації облікового процесу бюджетної організації.

Об'єктом даного дослідження виступає сукупність матеріально-речових і нематеріальних цінностей та об'єктів, які належать установі, забезпечуючи її функціонування, і мають очікуваний термін корисної дії чи експлуатації понад один рік.

Предметом дослідження є облікові процеси необоротних активів.

Бюджетні установи, як й інші суб'єкти господарювання, здійснюють певну діяльність. Проте діяльність зазначених установ має характерну особливість: вона відбувається у сфері надання послуг соціально-культурного, наукового та іншого характеру. Однією з важливих передумов високоякісного, перманентного, своєчасного надання цих послуг є забезпеченість бюджетних установ засобами праці, які становлять самостійний об'єкт бухгалтерського обліку зазначених суб'єктів господарювання – так звані необоротні активи [1].

У складі необоротних активів обліковуються: земельні ділянки, капітальні витрати на поліпшення земель, будинки, споруди, передавальні пристрої, робочі, силові машини й обладнання, транспортні засоби, інструменти, прилади, столовий, кухонний та господарський інвентар, обчислювальна техніка, робоча та продуктивна худоба, багаторічні насадження, музейні цінності, експонати зоопарків, виставок, бібліотечні фонди, знаряддя лову, спеціальні інструменти та спеціальні пристосування, білизна, постільні речі, одяг та взуття, тимчасові нетитульні споруди, природні ресурси, інвентарна тара, матеріали довготривалого використання з науковою метою, авторські та суміжні з ними права, права користування природними ресурсами, майном, об'єктами промислової власності, інші матеріальні та нематеріальні активи довготривалого використання [2].

Мінімальним терміном експлуатації необоротних активів є один рік. Термін очікуваної експлуатації таких об'єктів визначається у відповідному порядку з огляду на показники практики та характеристики об'єктів. Однак установлений (запланований) термін експлуатації є порівняно умовним, оскільки він безпосередньо залежить від багатьох факторів, а саме: фактичної міцності об'єкта, інтенсивності його використання, якості сервісного обслуговування, ставлення до нього персоналу, рівня розвитку технічного прогресу тощо.

Для підтримання необоротних активів у робочому стані до моменту їх списання, а також для запобігання передчасному вибуттю необоротних активів через непрацездатність періодично здійснюється обслуговування об'єктів, а за потреби проводяться ремонтні роботи чи роботи з модернізації об'єкта необоротних активів. Ремонтні роботи залежно від складності та характеру їх обслуговування поділяються відповідно на поточні, капітальні та господарські і підрядні.

У разі поточного ремонту здійснюється заміна окремих частин, деталей, ліквідація ушкоджень та ін. Капітальний ремонт передбачає заміну конструкцій споруд і будівель, а також заміну чи поновлення пошкоджених вузлів. Капітальний ремонт може проводитись підрядним способом, тобто із залученням спеціалізованих підрядних організацій, і господарським силами самої установи.

У разі господарського способу ведення ремонтних робіт ремонт проводиться власними силами установи. При цьому початку ремонтних робіт передують огляд об'єкта, складання дефектної відомості на об'єкт та складання кошторису ремонтних робіт. Підставою для початку робіт ремонтної бригади установи є наряд на відрядну роботу, в якому визначається комплекс завдань, умови оплати та склад виконавців ремонтних робіт.

Кінцевою стадією руху необоротних активів є їх вибуття. Вибуття, яке супроводжується списанням з балансу установи зазначених об'єктів обліку, здійснюється через фізичне й моральне зношення, нестачі, виявлені під час інвентаризації, а також пошкодження внаслідок аварії чи стихійного лиха. Подальші дії щодо необоротних активів – продаж, безоплатна передача чи ліквідація – визначає створена наказом керівника установи комісія, що постійно діє протягом року [3].

Вивчаючи праці таких вчених, як Задорожна О. В., Казміржевська І. М., Яковишина Н. А., Янчук Г. В. та Янчук О. В., очевидно, що склад необоротних активів доволі різноманітний, а тому вони потребують постійного ведення обліку, який неможливий без класифікації даних активів, яка зображена на рисунку [1; 3].

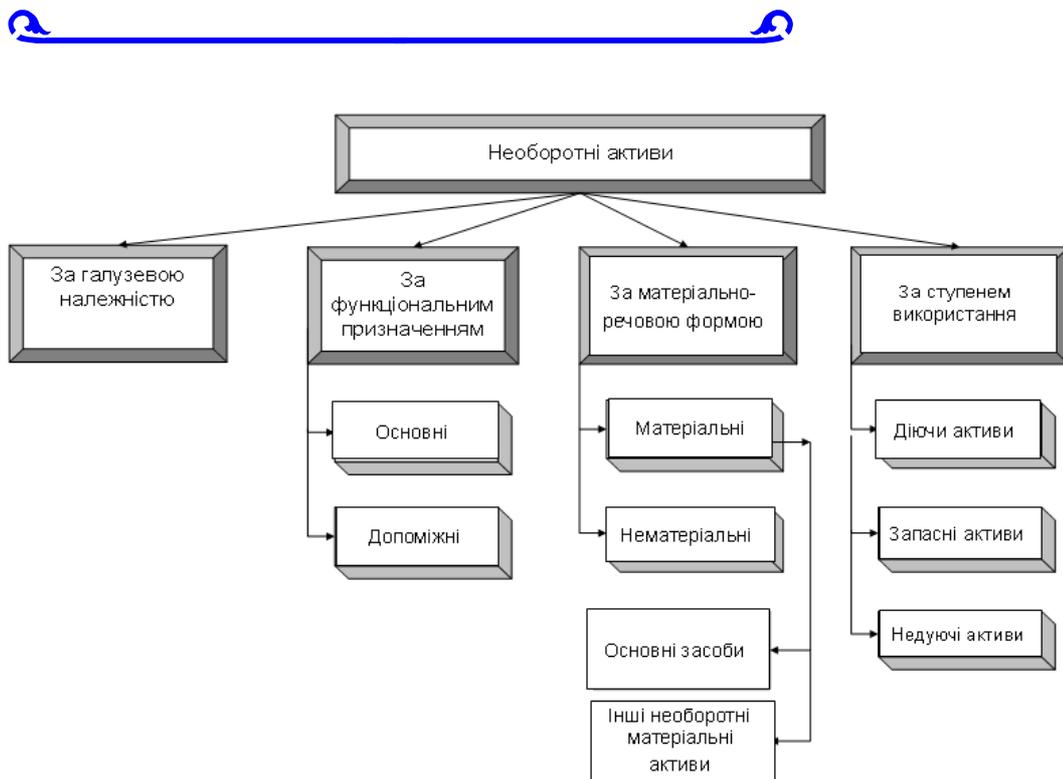


Рис. Класифікація необоротних активів

Дана класифікація необхідна для ефективної організації облікового процесу бюджетної організації та належного виконання головних завдань бухгалтерського обліку необоротних активів, до яких можна віднести такі:

- правильне документальне оформлення і своєчасне відображення в облікових реєстрах надходження необоротних активів, їх внутрішнього руху та вибуття;
- правильне обчислення та відображення в обліку суми зносу необоротних активів та видатків, пов'язаних з їх ремонтом;
- точне визначення результатів ліквідації зазначених об'єктів обліку;
- контроль за збереженням та ефективним використанням кожного з об'єктів необоротних активів.

Таким чином, класифікуючи необоротні активи, необхідно враховувати специфіку діяльності бюджетної установи. Необоротні активи можна розглядати за галузями діяльності і функціонування – галузі освіти, науки, охорони здоров'я тощо.

Щорічно при проведенні інвентаризації слід аналізувати використання необоротних активів, утримання яких лежить безпосередньо на бюджеті установи, також необхідно звертати увагу щодо доцільності утримання необоротних активів, які не діють і не використовуються в бюджетній організації.

При обліку зносу, ремонтів і сервісному обслуговуванні необоротних активів слід обов'язково враховувати ефективність та інтенсивність їх використання.

Ураховуючи обмеженість бюджетних коштів, слід досить ретельно підходити до питання доцільності вибуття та поновлення необоротних активів бюджетної установи.

Дані питання потребують подальшого дослідження не тільки в напрямі вдосконалення законодавчої бази. Необхідно звернути увагу на функціонування контролюючих органів, переглянути звіти про їхню діяльність та проаналізувати типові порушення у сфері обліку нематеріальних активів.

Наук. керівн. Андрющенко В. О.

Література: 1. Янчук В. І. Облік необоротних активів бюджетних установ: аналітичний огляд / В. І. Янчук, Г. В. Янчук, О. В. Янчук, І. Казміржевська // Податки та бухгалтерський облік. – 2007. – № 19. – С. 36–40. 2. Інструкція з обліку основних засобів та інших необоротних активів бюджетних установ, затверджена Наказом Державного казначейства України від 17.07.2000 р. № 64 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.linux.kiev.ua>. 3. Яковишина Н. А. Особливості обліку необоротних активів бюджетних установ [Електронний ресурс] / Н. А. Яковишина, О. В. Задорожна. – Режим доступу : <http://intkonf.org>.

Студент 5 курсу обліково-економічного факультету
Одеського державного економічного університету

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ М'ЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Висвітлено сучасний стан та основні тенденції розвитку м'ясопереробної галузі в Україні. Визнано втрату Україною її позицій, необхідність розробки заходів щодо розвитку тваринництва, зокрема м'ясного скотарства. Виділено проблеми формування сировинної бази м'ясопереробних підприємств України.

Аннотация. Освещено современное состояние и главные тенденции в развитии мясоперерабатывающей отрасли в Украине. Признано, что Украина потеряла свои позиции на рынке и требует разработки новых мер по развитию животноводства, в частности мясного скотоводства. Определены проблемы формирования сырьевой базы мясоперерабатывающих предприятий Украины.

Annotation. The present state and the main tendencies of meat-processing field in Ukraine development are studied. The lost of Ukraine's positions on the market and the necessity of livestock sector development are stated. The problems of Ukrainian meat-processing enterprises in forming raw-materials' base are marked.

Ключові слова: ресурсний потенціал, м'ясопереробні підприємства, динаміка.

Вступ України до СОТ та її інтеграція у світову економіку висувають високі вимоги до ефективності виробництва та конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств. Ця проблема є актуальною і для галузей, що займаються переробкою сільськогосподарської продукції, зокрема м'ясопереробної.

М'ясопереробна галузь України останніми роками працює в умовах нестабільності, що зумовлено, з одного боку, нестійкою політичною ситуацією, з іншого – економічним занепадом, підсиленням світовою фінансовою кризою. Збитковість переробки продукції тваринництва спричинена відсутністю достатньої сировинної бази вітчизняного походження.

Теоретичні та практичні аспекти, пов'язані з проблемами агропромислового комплексу та розвитком м'ясопереробної галузі, розглянуті у працях Мороз С. М., Гончарука А. А., Бойко В. І., Мамчур Л. В., Саблука П. Т., Гайдуцького П. І., Одінцева М. М. та інших відомих економістів. Незважаючи на різноплановість підходів до цієї тематики, недостатньо висвітленими залишаються окремі організаційно-економічні аспекти даної проблеми, особливо на регіональному рівні.

Незважаючи на покращення стану розвитку м'ясопереробної галузі в останні роки, на сьогодні залишається невирішеним цілий ряд найважливіших проблем. Серед них, як показали проведені дослідження, особливе місце займають проблеми формування сировинної бази та ефективного і прибуткового функціонування м'ясопереробних підприємств.

Метою даної статті є дослідження сучасного стану й основних тенденцій розвитку м'ясопереробної галузі та напрямів формування ресурсного потенціалу м'ясопереробних підприємств України.

Стрімкі зміни демографічного, техногенного, кліматичного характеру опосередковано позначаються на рівні продовольчого забезпечення кожної країни світового співтовариства й, зокрема, тих, які розвиваються або проходять період ринкових перетворень. Україна, в якій продовжується період трансформаційних перетворень і структурних зрушень в аграрній сфері виробництва, втратила більшу частину свого потенціалу, зокрема матеріально-технічних засобів, що призвело до згорання окремих його галузей [1, с. 97].

М'ясопереробна промисловість відіграє важливу роль у забезпеченні населення продуктами харчування. М'ясопродукти мають провідне значення у структурі продовольчих товарів. Але тенденції, що склалися у виробництві і споживанні м'яса та м'ясопродуктів за останні роки, свідчать не на користь їх розвитку і задоволення в них потреб населення.

М'ясопереробні підприємства тісно пов'язані із сировинною базою, тобто тваринництвом, – виробництво необхідної кількості якісного м'яса є передумовою для їх сталого розвитку. Тому у зв'язку зі скороченням поголів'я сільськогосподарських тварин в Україні м'ясопереробні підприємства перебувають у складній ситуації, у зв'язку з недостатністю вітчизняної сировинної бази.

Важливим стратегічним завданням розвитку сфери АПК є відродження тваринництва, яке останніми роками зазнало значних втрат. Дані табл. 1 показують, що за всіма категоріями господарств суттєво скоротилося поголів'я тварин, занепала матеріально-технічна база галузі, низький рівень спеціалізації та концентрації виробництва, технічного й технологічного оснащення.

Таблиця 1

Динаміка поголів'я худоби та птиці, %

Рік	Велика рогата худоба		Свині	Вівці та кози		Коні	Птиця всіх видів
	усього	у т. ч. корови		усього	у т. ч. вівці		
Господарства всіх категорій							
2001	100	100	100	100	100	100	100
2006	69,12	73,31	103,93	86,91	90,56	79,12	130,93
2007	65,34	67,49	105,26	86,25	96,01	77,48	134,6
2008	58,26	62,44	91,74	89,53	107,34	70,94	136,83
2009	53,89	57,61	85,28	92,1	113,77	66,43	143,51
2010	51,22	55,19	99,01	97,73	124,29	63,23	155,55

Скорочення поголів'я в усіх категоріях господарств негативно вплинуло на стан підприємств м'ясопереробної промисловості, де зменшилися обсяги промислової переробки, що призвело до спаду промислового виробництва м'яса та м'ясопродуктів.

Як видно з табл. 2, наслідком скорочення поголів'я та зменшення обсягів виробництва м'яса стало скорочення його споживання. При науково обґрунтованій нормі на одну особу 80 кг його споживається лише 41,6, тоді як у країнах Європи цей показник становить 100 кг, а у США – понад 120 кг [2, с. 57].

Таблиця 2

Виробництво м'яса на одну особу

	1990 рік	1995 рік	2000 рік	2005 рік	2008 рік	2009 рік
Україна, кг	84,0	44,5	33,8	33,9	41,2	41,6
у % до 1990 року	100	52,98	40,24	40,36	49,04	49,52
Одеська область, кг	88,3	37,8	35,4	21,2	20,2	18,4
у % до 1990 року	100	42,81	40,09	24,0	22,88	20,84

Згідно з даними, наведеними в табл. 2, простежується динаміка різкого зниження виробництва м'яса на одну особу. Так, у 2009 році цей показник знизився на 58,4 %. В Одеській області цей показник у 2009 році склав лише 21 % відносно 1990 року.

Характерною особливістю м'ясного ринку останніх років є зміщення попиту в бік м'яса птиці й скорочення яловичини та свинини. Причиною цього стало зростання виробництва м'яса птиці і зменшення виробництва яловичини та свинини. Крім того, наявність значних резервів дешевого зерна, що є основою кормів для птахівництва, дає можливість виробляти м'ясо птиці, ціна якого вдвічі нижча яловичини та свинини. Порівняльні дані видових співвідношень виробництва м'яса в Україні, зображені на рисунку, показують їхню зміну у відповідному періоді.

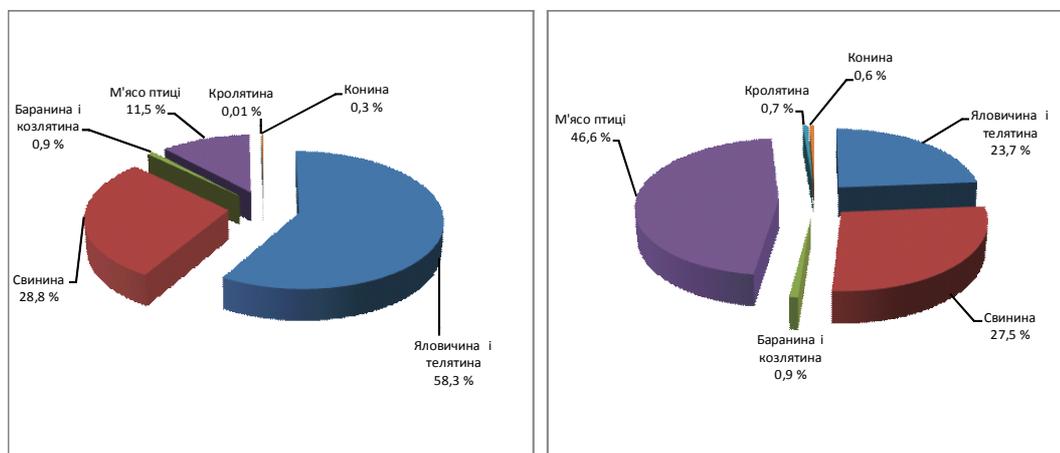


Рис. Виробництво м'яса за видами на сільськогосподарських підприємствах усіх категорій, %

Упродовж останніх років на ринку м'яса в Україні значна частка належить імпортованій продукції. Основною проблемою є те, що українські споживачі не завжди можуть бути впевнені в якості продукції, що надходить із закордону. Разом з тим вітчизняні виробники не здатні конкурувати із закордонними постачальниками, що в результаті призводить до збільшення розміру імпортованої продукції та зниження частки в сировинній базі м'ясопереробних підприємств вітчизняної продукції.

До основних проблем, які перешкоджають ефективному функціонуванню м'ясопереробної галузі в Україні, належить слабка сировинна база внаслідок рекордного скорочення поголів'я за минулі роки, нераціональність структури розподілу поголів'я за категоріями господарств, велика частка на українському ринку м'яса імпортованої продукції, висока процентна ставка за кредитами при необхідності значного відновлення матеріально-технічної бази й упровадження сучасних технологій виробництва на підприємствах.

Між тим Україна має всі необхідні умови для нарощування виробництва якісної продукції м'ясопереробної галузі: сприятливі кліматичні умови, наявність досвіду ведення крупнотоварного виробництва м'яса, наявність кваліфікованих кадрів, можливість розвитку сировинної бази.

Таким чином, проблеми ефективного та прибуткового функціонування м'ясопереробних підприємств залишаються відкритими і потребують подальших досліджень.

Наук. керівн. Безнесюк Я. М.

Література: 1. Бойко В. І. Ринок м'яса: проблеми формування ресурсного потенціалу / В. І. Бойко // Економіка АПК. – 2009. – № 11. – С. 97–102. 2. Мамчур Л. В. Оцінка сучасного стану виробництва м'яса в Україні / Л. В. Мамчур // Економіка АПК. – 2008. – № 12. – С. 55–58. 3. Статистичний щорічник України. – К., 2010. – 200 с. 4. Саблук П. Т. Світове і регіональне виробництво аграрної продукції: монографія / П. Т. Саблук, Г. А. Калієв. – К.: ННЦДАЕ, 2008. – С. 46. 5. Гончарук А. І. Забезпечення ефективності виробництва м'яса / А. І. Гончарук // Економіка України. – 2009. – № 6. – С. 65–74.

УДК 657.44

Рибка А. А.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ТА РОЗВИТОК ІНСТРУМЕНТАРІЮ ОБЛІКУ Й АНАЛІЗУ ДОХОДІВ ТА ВИТРАТ

Анотація. Відображено теоретичні засади обліку й аналізу доходів та витрат банку, а також наведено методичні підходи до планування, контролю та ефективного управління доходами і витратами банку.

Аннотация. Отображены теоретические основы учета и анализа доходов и расходов банка, а также приведены методические подходы для планирования, контроля и эффективного управления доходами и расходами банка.

Annotation. Theoretical bases of account and analysis of profits and charges of bank are represented and also methodical approaches for planning, control and effective management of profits and races by motions of bank are resulted.

Ключові слова: аналіз доходів і витрат, внутрішній облік, управлінський облік, планування доходів.

Через посилення конкуренції в банківській сфері відчутні переваги мають банки, де сформована чітка підсистема управлінського обліку, яка включає елементи планування і прогнозування діяльності. Самостійно опрацьовуючи процедури управлінського обліку, банки схильні до низки нерозв'язаних теоретико-методичних питань, особливо щодо обліку доходів і витрат. Разом із плануванням, аналізом та контролем можливість виокремлення управлінського обліку в самостійну підсистему загальної системи бухгалтерського обліку сприятиме підвищенню ефективності діяльності банківської установи. Потребує вдосконалення і методика економічного аналізу доходів і витрат банківської установи, яка впливає на якість і повноту формування інформаційної бази як основи прийняття виважених управлінських рішень, що, безумовно, свідчить про актуальність дослідження.

© Рибка А. А., 2011

135

"Управління розвитком", №3(100) 2011



Дослідженню проблем організації і методології бухгалтерського обліку в банківських установах, зокрема питанням організації управлінського обліку, присвячені праці вчених та фахівців: вітчизняних – Бутинця Ф. Ф., Кіндрацької Л. М., Кужельного М. В., Лінника В. Г., Чумаченка М. Г., а також зарубіжних – М. Вебера, Карпової Т. П., Т. Скоуна, Д. Хана, Шеремета А. Д.

Потребу та напрями вдосконалення аналізу і планування банківської діяльності у своїх працях обґрунтовують вітчизняні автори: Каліна А. В., Митрофанов Г. В., Примостка Л. О., Раєвський К. Є., Тиркало Р. І., а також зарубіжні: Кукушкіна О. В., Шеремет А. Д., Щербаков В. В.

Незважаючи на значну кількість наукових публікацій з питань обліку й аналізу в банках, бракує наукових праць, присвячених комплексному вивченню методик обліку доходів і витрат банку, їх аналізу, плануванню і прогнозуванню. Публікації з цього приводу мають надто узагальнений характер або стосуються тільки окремих питань.

Мета полягає в обґрунтуванні та вдосконаленні методичних підходів бухгалтерського обліку доходів і витрат банку, а також у розробленні практичних рекомендацій.

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

дослідити економічну сутність доходів і витрат як об'єктів бухгалтерського обліку й аналізу в банках та еволюцію їх формування;

вивчити чинну методика обліку банківських доходів і витрат та оцінити її на відповідність вимогам міжнародних та національних стандартів, проаналізувати стан розвитку обліку в Україні;

проаналізувати сучасні класифікації доходів і витрат з метою розробки класифікації, на основі якої формуватиметься інформаційна база управління доходами й витратами банку та їх аналізу.

Об'єкт дослідження – обліково-економічний процес у діяльності банку.

Предмет дослідження – методика обліку та аналізу доходів і витрат банківської установи.

На основі узагальнення наукових поглядів вітчизняних і зарубіжних вчених можливо виділити два головних підходи щодо трактування доходів і витрат: трудова концепція затрат і теорія граничної продуктивності [1].

Розглядаючи сучасні моделі капіталу і доходів, можливо відмітити, що витрати суб'єктів господарювання збільшуються на суму податків, а доходи можуть включати дотації, отримані від держави або фондів. Специфіка банківської діяльності виражається в тому, що процент за надання кредитів як основне джерело доходу банків є також ціною, але ціною особливою: у проценті втілюється не грошовий вираз вартості товару, а приріст вартості позичкового капіталу.

Теорія граничної продуктивності розглядає затрати фірми, виходячи з ідеї обмеженості ресурсів і можливості їх альтернативного використання для створення й реалізації різних продуктів. З огляду на це витрати формують два складники: явні (бухгалтерські) і неявні. Хоч ця теорія й має деякі вади, її положення заслуговують на увагу, а окремі з них цілком придатні для практичного застосування у процесі прийняття рішень, аналізу, планування банківської діяльності.

За національними стандартами обліку доходами вважається збільшення економічних вигід протягом звітного періоду у формі припливу або зростання активів, або зменшення зобов'язань, що зумовлюють збільшення капіталу і не є внесками акціонерів. Витратами вважається зменшення економічної вигоди банку у звітному періоді у формі відпливу або використання активів, або виникнення заборгованості, що призводять до зменшення власного капіталу і не є розподіленням між акціонерами.

Подальше вдосконалення процедур обліку доходів і витрат можливе у процесі використання основоположних для обліку доходів і витрат принципів, а саме принципів нарахування, відповідності, обачності. Бухгалтерський облік на базі нарахування означає, що всі завершені операції реєструються тоді, коли вони вже відбулися, незалежно від часу отримання або сплати грошей, тобто вони враховуються й оцінюються в тому періоді, до якого належить момент їх економічного виникнення. Використання цього принципу передбачає механізм регулюючих проведення для тих операцій, наслідки яких поширюються за межі року, на який припадає початкова дата операції.

Чинна методика фінансового обліку доходів і витрат банку, побудована з використанням рахунків фінансового обліку, загалом відповідає міжнародним принципам і стандартам, втім отриманих даних недостатньо для прийняття обґрунтованих управлінських рішень [2].

Проблемі організації управлінського обліку ще не наділяється належною увагою. Особливої актуальності розроблення методики управлінського обліку доходів і витрат набуває за необхідності якісного поліпшення банківського менеджменту.

У зв'язку з цим дуже важливим є питання однозначного тлумачення сутності категорій "внутрішній облік", "управлінський облік", щодо яких з-поміж науковців немає спільної думки. Результати дослідження дають змогу сформулювати такі трактування: внутрішній облік – облік доходів і витрат та калькулювання собівартості банківських продуктів, а також визначення ефективності різних рівнів банківської діяльності; управлінський облік – система управління доходами і витратами банку, елементами якої є внутрішній облік, планування, аналіз доходів і витрат, підготовка проектів управлінських рішень, розроблення класифікації доходів і витрат та відповідних методик реалізації елементів системи, а також сукупність причинно-наслідкових зв'язків між ними.

Ефективно організована система економічного аналізу дозволяє раціонально розпланувати не тільки поточну діяльність, а й найближчу перспективу розвитку комерційного банку як суб'єкта господарювання. За її допомогою створюються передумови для оцінки доцільності управлінських рішень, які приймаються на перспективу.

Загальна процедура стратегічного аналізу доходів і витрат банківської установи будуватиметься на взаємозв'язку із плануванням та прогнозуванням доходів і витрат та на логічно витриманій послі-

довності виконання дій: підготовка програми (бізнес-плану); розробка на основі програми бюджетного пакета, який включає програмний бюджет і бюджети центрів відповідальності з використанням даних внутрішнього обліку. У такий спосіб стратегічний аналіз доходів і витрат інтегрується у підсистему управлінського обліку.

Сучасні умови діяльності банків окреслюють інформаційну потребу у прогнозуванні банківських доходів і витрат. Організація процедури прогнозування на базі методики планування з використанням елементів стохастичного моделювання дозволяє отримувати реальні планові показники з орієнтацією на досягнення стратегічних цілей.

Прибутковість і ефективність діяльності банків є основними складовими процесу формування фінансово стійкої банківської системи, яка відіграє значну роль у русі економіки України шляхом ринкових реформ. Дослідження сутності доходів і витрат банківської установи як основних чинників впливу на обсяг отриманого банком прибутку – необхідна умова подальшого вдосконалення систем їх обліку, аналізу й управління.

Визначені питання потребують подальшого розгляду: обґрунтування доцільності використання в банках комплексної методики управлінського обліку доходів і витрат, що створить передумови для організації ефективного управлінського обліку й аналізу, що, у свою чергу, дозволить на її основі формувати передумови для оцінки доцільності управлінських рішень, які приймаються на перспективу.

Наук. керівн. Глебова Н. В.

Література: 1. Посипайко Л. П. Методичні підходи до аналізу доходів і витрат банку / Л. П. Посипайко // Економіст. – 2009. – № 12. – С. 61–63. 2. Снігурська Л. П. Облік та аналіз доходів і витрат комерційного банку / Л. П. Снігурська // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2008. – Вип. 143. – С. 106–111.

УДК 331.5

Сінькова О. М.

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

Анотація. Проаналізовано наукові методи оцінки ефективності людського капіталу та виявлено існуючі проблеми їх практичного застосування.

Аннотация. Анализируются научные методы оценки эффективности человеческого капитала и выявлены существующие проблемы их практического применения.

Annotation. The scientific methods of evaluation of the efficiency of the human capital are analyzed and the problems of using them in practice are considered.

Ключові слова: людський капітал, ефективність, оцінка ефективності людського капіталу.

Актуальність дослідження проблем оцінки ефективності людського капіталу України в умовах перехідної економіки існує в наш час з такої причини: загальносвітовими тенденціями підвищення ролі людського капіталу в економічному зростанні, забезпеченні конкурентоспроможності як окремих підприємств, так і країни в цілому та тяжкими наслідками тривалої соціально-економічної кризи в нашій країні.

З вітчизняних економістів науково-теоретичними, методологічними та прикладними питаннями проблеми аналізу й розвитку людського капіталу займалися такі вчені: В. Близнюк, Богиня Д. П., Грішнова О. А., а також Дмитренко Г. А., Єфименко Т. І., Т. Кір'ян, Кошулько О. П., Момот Т. В., Мочерна О. С. та ін. Значний внесок у розробку зазначених проблем зробили вчені СРСР і нинішнього близького зарубіжжя: Б. Генкін, А. Добринін, С. Дятлов, В. Іноземцев, Р. Капелюшников, Соболева І. В., С. Струмлінін та ін. Ними були розглянуті такі питання, як оцінка ефективності людського капіталу та забезпечення його розвитку в умовах трансформаційної економіки України, особливості оцінки ефективності людського капіталу, ефективність інвестицій у людський капітал та ін.

Таким чином, метою даної статті є аналіз існуючих проблем реалізації методів оцінки ефективності людського капіталу. Досягнення мети дослідження базується на реалізації таких основних завдань: проаналізувати теоретичні підходи щодо оцінки ефективності людського капіталу та виявити проблеми їх застосування на практиці.

Основною проблемою економічної теорії та господарської практики, одним з найважливіших напрямів реалізації економічної думки був і залишається пошук шляхів оптимізації співвідношення результатів і витрат людської діяльності, що в загальному випадку називається ефективністю.

Намагання виміряти вартість людського капіталу відомі ще з часів У. Петті. А. Сміт і Д. Рікардо вважали, що продається не робоча сила, а праця. К. Маркс доводив, що робітник продає не працю,



а товар, який йому належить, – "робочу силу", яка має споживчу вартість [1, с. 145]. На початку ХХ ст. з'явилися праці, в яких відомі економісти намагались розрахувати вартість окремої людини, всього населення країни і визначити втрати суспільства від хвороб і передчасної смерті. Ці спроби узагальнені й розглянуті Кікером Б. Ф. у праці "Історичне коріння і концепції людського капіталу" [2, с. 45]. Сьогодні, в умовах обмеженості ресурсів (людських, фінансових, матеріальних), посиленої конкуренції, непередбачуваних ризиків, керівник промислового підприємства змушений визначити, які кошти, в яку сферу, на який термін інвестувати і яка буде від них віддача.

Оцінка продуктивності людського капіталу, за Максимовою В. Ф., здійснюється за допомогою граничного продукту у грошовому вираженні. При оцінці ефективності інвестицій у людський капітал використовується той же інструментарій, що і в цілому для оцінки віддачі реальних інвестицій. Основними показниками є: чиста приведена вартість (NPV); внутрішня норма прибутковості (IRR); норма віддачі людського капіталу (ROR) [3, с. 12].

Чиста приведена вартість (NPV) розраховується як сума всіх дисконтованих грошових потоків, що генеруються у процесі використання людського капіталу, порівняно з інвестиційними витратами. Її величина має бути позитивною; чим вище величина NPV, тим вище ефективність інвестування в людський капітал.

Іншим методом порівняння витрат і вигоди від вкладень засобів в освіту, який пропонується Максимовою В. Ф., є обчислення внутрішньої норми прибутковості (IRR). Складність підрахунку IRR пов'язана з тим, що важко якісно визначити такі чинники, як задоволення роботою, безпека робочого місця, негрошові вигоди для індивіда в цілому. Достатньо неоднорідними є витрати на формування і вдосконалення людського капіталу в різні періоди, що впливає на його ефективність і віддачу, а в самій теорії виходять з гомогенності цих витрат. Дж. Мінцер, наприклад, показав, що віддача у вигляді заробітків досягає свого піку, коли людина відпрацювала 33,75 років, а потім починає знижуватися [3, с. 14].

Норма віддачі людського капіталу (ROR), за Максимовою В. Ф., розраховується як відношення сумарного грошового потоку до інвестиційних витрат [3, с. 16]. Але значення ROR може виявитися недостатньо достовірним. Саме тому його необхідно проаналізувати. Аналіз ефективності від інвестицій може бути здійснений на підставі емпіричних даних за трьома основними напрямками: вивчення мотивації і зацікавленості співробітників у змісті інвестиційного проекту; оцінка отриманих знань чи досвіду в результаті інвестиційного проекту; використання у практичній діяльності отриманих знань.

Фахівці в даній галузі виділяють ряд проблем за оцінкою ROR. Зокрема, М. Блауг вважає, що всі витрати на освіту не є інвестиціями. Він стверджує, що навчання "стосується як споживчих, так й інвестиційних аспектів", а оскільки споживання не враховується, то й оцінка ROR буде заниженою [4, с. 117]. Некоректними розрахунки ROR можуть бути і внаслідок того, що в моделі не враховуються негрошові складові. Величина ROR може виявитися завищеною через те, що дуже складно виділити у зростанні заробітної плати елементи, які не пов'язані з освітою. Значення ROR буде завищеним і в тому випадку, коли не враховуються підвищення природних здібностей людини, які дозволяють їй краще, раціональніше й ефективніше орієнтуватися на ринку праці.

За методиками визначення вартісної оцінки ефективності людського капіталу Єфименко Т. І. виділяє інші підходи: за оцінкою обсягу інвестицій та за оцінкою віддачі [5, с. 52]. Ще Г. Боаг чітко визначив труднощі, пов'язані з методом оцінки ефективності людського капіталу за ціною виробництва: "явно неможливо визначити, як багато витрат на освіту, утримання тощо точно необхідно для виробництва одержувача доходу, розглянутого окремо від його здатностей "любити, насолоджуватися, захоплюватися, які можуть не направлятися на виробництво матеріального багатства" [6, с. 45].

Більшість вітчизняних та закордонних дослідників дотримувались іншого підходу в основі оцінки ефективності за обсягом інвестицій, згідно з яким увага концентрується на витратах у формальну освіту та виробничий досвід. Недоліком цього методу є ігнорування інших витрат, за рахунок яких формується людський капітал. Докази того, що людський капітал потребує витрат на охорону здоров'я, праці та інші складові, можливо побачити майже у всіх визначеннях людського капіталу.

Таким чином, аналізуючи існуючі методи оцінки ефективності людського капіталу, автор даної статті дійшов висновків, що практичне їх застосування є надзвичайно складним. Наприклад, оцінка норм віддачі потребує складних підрахунків. Крім того, процес ускладнюється, тому що не існує єдиного підходу до виокремлення витрат, які вважаються інвестиціями в людський капітал, складно обґрунтувати, яку саму ставку дисконтування буде обрано для розрахунків і чому, не існує єдиного методу оцінки ефективності людського капіталу, який би значно спростив задачу підрахунку ефективності, що, безумовно, потребує від економістів-теоретиків подальшого вивчення та доробки.

Наук. керівн. Малахова Н. Б.

Література : 1. Маркс К. Сочинения [Электронный ресурс] / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – М., 1962. – Т. 24. – 624 с. – Режим доступа : <http://www.rusizd nauka.com.doc.htm>. 2. Kiker B. F. The historical roots of the concept of human capital [Electronic resource] / B. F. Kiker // Journal of Political Economy. – 1966. – Vol. 74. # 5. – P. 45–68. – Access mode : <http://findarticles.com/p/articles/mi> 3. Максимова В.Ф. Инвестирование в человеческий капитал / В. Ф. Максимова. – М. : Изд. Московской финансово-промышленной академии, 2005. – 129 с. 4. Blaug M. The empirical status of human capital theory: a slightly jaundiced survey [Electronic resource] / Blaug M. // Journal of Economic Literature. – 1976. – Vol. 14. – № 3. – P. 115–137. – Access mode : <http://www.ingen tasconnect.com>. 5. Єфименко Т. І. Дослідження методів оцінки людського капіталу та обґрунтування шляхів їх застосування на підприємствах залізничного транспорту [Електронний ресурс] / Т. І. Єфименко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 29. – С. 49–58. – Режим доступу : <http://findarticles.com/p/articles/mi>. 6. Boag H. Human Capital and the Cost of War [Electronic resource] / Boag H. // Royal Statist. Soc. January. – 1916. – 120 p. – Access mode : <http://findarticles.com/p/articles/mi>.

Студент 4 курсу економічного факультету
Харківського інституту банківської справи
Університету банківської справи Національного банку України

ОСОБЛИВОСТІ НАРАХУВАННЯ ЗНОСУ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ У БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ

Анотація. Розглянуто обґрунтованість нарахування зносу основних засобів у бюджетних установах за діючою методикою Держказначейства України.

Аннотация. Рассматривается обоснованность начисления износа основных средств в бюджетных учреждениях по действующей методике Госказначейства Украины.

Annotation. The substantiation of fixed assets depreciation accounting in government-financed organizations by the methodology of State Treasury of Ukraine is considered.

Ключові слова: необоротні активи, бюджетні установи, діюча методика.

Необоротні активи під час їхнього перебування та експлуатації в установі зазнають зносу. Знос є комплексним показником, що відображає ступінь умовного оцінювання та фізичного спрацювання довгострокових активів суб'єкта господарювання. Облік зносу необоротних активів як одна з невід'ємних складових обліку неодмінно потребує організації.

Організація обліку зносу необоротних активів передбачає:

- визначення нормативної бази;
- розробку класифікаційних груп зносу та їх значення;
- вибір носіїв інформації.

Основним нормативним документом, що регламентує порядок обліку зносу необоротних активів у бюджетних установах, є Інструкція з бухгалтерського обліку необоротних активів бюджетних установ, затверджена Наказом Державного казначейства України від 17.07.2000 р. № 64 (зі змінами та доповненнями) [1].

Відповідно до зазначеного документу на більшість необоротних активів бюджетних установ здійснюється нарахування зносу. При цьому поділ необоротних активів на ті, які з погляду бухгалтерського обліку підлягають зносу, і на ті, на які знос не нараховується, потребує подальшої деталізації — розбиття на групи, що утворюються за відсотковими ставками нарахування зносу.

Так, знос нараховується на будинки й споруди, передавальні пристрої, машини та обладнання, робочу худобу, транспортні засоби, інструменти, прилади, виробничий (включаючи пристрої) і господарський інвентар, багаторічні насадження, які досягли експлуатаційного віку.

Слід зазначити, що від належним чином організованого обліку зносу необоротних активів бюджетних установ залежить достовірність інформації про стан необоротних активів бюджетних установ, зокрема закладів охорони здоров'я, в яких досить часто не вистачає коштів на оновлення матеріально-технічної бази.

Отже, згідно з вказаною Інструкцією до 2009 року існувало 3 групи необоротних активів, на які було встановлено норми зносу:

- 1 група – 5 %;
- 2 група – 25 %;
- 3 група – 15 %.

Такий розподіл призводив до того, що в деяких випадках повне нарахування зносу виникало раніше, ніж необоротні активи виставлялися строки їх експлуатації. У результаті цього в бухгалтерському обліку та формах фінансової звітності необоротні активи відображалися за нульовою вартістю, що не відповідало фактичній вартості майна бюджетних установ.

У результаті внесених змін до Інструкції з бухгалтерського обліку необоротних активів бюджетних установ – Наказом ДКУ № 526 від 22.12.2009 р. [2] – норми зносу необоротних активів були розширені й доповнені; груп активів, на які встановлюються окремі норми зносу та терміни експлуатації, стало сім (за субрахунками 103 – 109 рахунку 10 "Основні засоби"), тобто можна вважати, що співвідношення ставок і строку корисного використання тепер повинне більш точно відповідати реальному стану об'єкта.

Подібний підхід існував у СРСР, коли майже на кожний вид основних засобів встановлювалися окремі норми амортизаційних відрахувань (зносу). Норми амортизації (зносу) широко диференціювалися на будинки, споруди, машини, обладнання тощо, не лише за їх видами, але й за галузями народного господарства за видами робіт. Якщо йти далі тим же шляхом, треба встановлювати норми зносу на кожний вид основних засобів й у бюджетних установах, однак цей шлях не має сенсу, тому що видів основних засобів може бути дуже багато.



Однак деякі норми все-таки не відповідають практиці. Наприклад, на будинки та споруди у підгрупі "Будинки та споруди, дерев'яні, каркасні і щитові, контейнерні, дерево-металеві, каркасно-обшивні і панельні, глинобитні, сирцеві, саманові та інші аналогічні" встановлений один строк корисного використання – 20 років і, відповідно, єдина норма зносу – 10 %, хоча навіть дерев'яні споруди повинні мати різні строки корисного використання залежно від виду деревини (дуб, сосна і т. д.).

Виходячи з наведеного можливі дві пропозиції:

1. Установити більш диференційовані норми зносу на окремі види основних засобів не лише залежно від субрахунку рахунку 10 та підгрупи основних засобів, але й залежно від характеристики об'єкта.

2. Установити для транспортних засобів норми зносу не від терміну експлуатації, а від пробігу, тобто використовувати виробничий метод нарахування зносу основних засобів.

Наук. керівн. Лукін В. О.

Література: 1. Наказ ДКУ № 64 від 17.07.00 "Про затвердження Інструкції з обліку основних засобів і інших необоротних активів бюджетних установ" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.treasury.gov.ua. 2. Наказ ДКУ № 526 від 22.12.2009 р. "Про внесення змін до наказу Державного казначейства України від 17.07.2000 р. № 64" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.treasury.gov.ua. 3. <http://zakon.rada.gov.ua>

Савченко А. Ю.

УДК 657.421

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ВИЗНАЧЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ОБЛІКУ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

Анотація. Здійснено огляд та теоретичне узагальнення обліку необоротних активів, визначено основні їх класифікаційні групи з урахуванням специфіки бюджетних установ, зроблено загальне обґрунтування щодо оцінки ефективності використання необоротних активів.

Анотация. Осуществлен обзор и теоретическое обобщение учета необоротных активов, определены основные их классификационные группы с учетом специфики бюджетных учреждений, сделано общее обоснование относительно оценки эффективности использования необоротных активов.

Annotation. A review and theoretical generalization of account of inconvertible assets is carried out, their basic classification groups are certified taking into account the specific of budgetary establishments, a general ground is done in relation to the estimation of efficiency of the use of irreversible assets.

Ключові слова: бюджетна установа, необоротні активи, основні засоби, облік, особливості, класифікація.

Порядок обліку необоротних активів у бюджетних організаціях визначений багатьма нормативно-правовими законодавчими документами [1–4], у яких дуже часто відстежуються зміни та доповнення. Дані зміни виникають у зв'язку із змінами в економіці країни, а саме з переходом України до ринкових відносин [5]. Таким чином, процес обліку необоротних активів у бюджетній установі є важливою ділянкою обліку, який вимагає особливої уваги і детального вивчення у зв'язку з постійними змінами в законодавчій базі.

Необоротні активи становлять сукупність матеріально-речових і нематеріальних цінностей та об'єктів, які належать установі, забезпечуючи її функціонування, і мають очікуваний термін корисної дії чи експлуатації понад один рік. Дослідженнями у сфері необоротних активів займалися вітчизняні та зарубіжні вчені, такі, як: Р. Бойко, М. Зварич, Ю. Малярєвський [6], Л. Симченко, В. Матвєєва [7] та ін. Вони розглядали окремі питання щодо вимоги порядку списання основних засобів бюджетними установами в Україні; особливості придбання необоротних матеріальних активів; порядок списання та документування, проведення інвентаризації, обліку зносу, однак питання щодо узагальнення теоретичних основ та особливості обліку нематеріальних активів бюджетної установи залишилися без належної уваги.

Мета дослідження – розглянути основи організації обліку необоротних активів у бюджетних організаціях.

© Савченко А. Ю., 2011

Для досягнення мети необхідно дослідити організацію обліку і документального оформлення необоротних активів; особливості законодавчої бази, яка регулює питання обліку й ревізії необоротних активів; розробку практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності обліку необоротних активів у бюджетній установі.

Об'єкт дослідження – особливості обліку в бюджетних установах.

Предмет дослідження – необоротні активи бюджетної установи.

Бюджетні установи, як й інші суб'єкти господарювання, здійснюють певну діяльність. Проте діяльність зазначених установ має характерну особливість: вона відбувається у сфері надання послуг соціально-культурного, наукового та іншого характеру [1]. Однією з важливих передумов високоякісного, перманентного, своєчасного надання цих послуг є забезпеченість бюджетних установ засобами праці, які становлять самостійний об'єкт бухгалтерського обліку зазначених суб'єктів господарювання – так звані необоротні активи.

Серед напрямів бюджетного обліку чималу роль відіграє облік необоротних активів. Очевидно, що склад необоротних активів доволі різноманітний, а тому вони потребують класифікації. Згідно з наявною практикою необоротні активи можна класифікувати за такими ознаками: галузевою належністю; функціональним призначенням; матеріально-речовою формою; ступенем використання; належністю.

Усі необоротні активи бюджетних установ можна згрупувати за відповідними галузями, які, у свою чергу, формуються під впливом видів діяльності. Зокрема, можна розглядати необоротні активи галузей освіти, науки, культури, охорони здоров'я тощо. Відповідно до другої класифікаційної ознаки доцільно розрізнити основні та допоміжні необоротні активи. До основних необоротних активів варто відносити об'єкти, що ідентифікуються як необоротні активи й беруть безпосередню участь у виконанні основних профільних функцій відповідної установи (навчання, медична допомога, наукові дослідження тощо). Це навчальні, лікарняні, лабораторні корпуси й приміщення, книгосховища, навчальне, медичне, наукове обладнання тощо. Групу допоміжних необоротних активів формують однойменні об'єкти, що їх установа використовує з метою виконання своїх основних профільних функцій. До таких активів належать адміністративні корпуси й приміщення, транспортні засоби адміністративного призначення, канцелярське й господарське обладнання управлінських структурних підрозділів тощо.

Основну класифікаційну групу необоротних активів становить та, яку утворено за матеріально-речовою ознакою. Ця група має складну структуру, що охоплює матеріальні необоротні активи (ті, що мають фізичну і/або матеріальну форму) та нематеріальні необоротні активи (ті, що не мають фізичної і/або матеріальної форми). Група матеріальних необоротних активів поділяється, у свою чергу, на дві підгрупи — основні засоби та інші необоротні матеріальні активи. Основні засоби становлять необоротні активи, які мають матеріальну форму і вартість яких становить понад 1 000 грн за одиницю (комплект).

Залежно від ступеня використання в діяльності активи поділяють на такі, що діють, такі, що перебувають у запасі, й такі, що не діють. До таких, що діють, необоротних активів належать об'єкти, які використовуються в господарській та адміністративній діяльності. Необоротні активи, які не діють – це зайві об'єкти, не використовувани в установі, а також інші необоротні активи, які з тих чи інших причин не діють.

Слід відзначити, що списання з балансу установи основних засобів та інших необоротних активів (за винятком пошкоджених внаслідок аварії чи стихійного лиха, морально застарілих, фізично зношених та виявлених у результаті інвентаризації як недостача) до закінчення періоду нарахування зносу на них не може бути здійснене.

Об'єкти, що призначені до ліквідації, підлягають огляду на предмет установлення можливості використання окремих вузлів деталей. Комісія, орієнтуючись на рекомендації з цього приводу членів комісії фахівців за відповідним напрямом, оцінює такі об'єкти.

У процесі бухгалтерського обліку синтетичний облік вибуття необоротних активів здійснюється в накопичувальній відомості про вибуття та переміщення необоротних активів ф. № 438 (бюджет) – меморіальний ордер № 9, записи в якому здійснюються щодо кожного документа із зазначенням матеріально відповідальної особи [2].

Становлення і формування ринкових відносин в Україні передбачає вдосконалення обліку необоротних активів держави.

Основною функцією держави є те, що вона покликана забезпечувати надання послуг соціально-культурного, науково-освітнього, побутового та іншого характеру населенню в особі своїх органів. Саме те, що бюджетні установи надають послуги і становить їх особливість і відмінність від підприємств та організацій.

Діяльність бюджетних установ є специфічною, а відповідно, є свої особливості щодо порядку списання основних засобів та інших необоротних активів [8]. Це зумовлено, насамперед, великим переліком різноманітних видів необоротних активів, які використовуються лише в бюджетній сфері. Класифікуючи необоротні активи бюджетних установ за функціональним призначенням, доцільно їх розділяти на основні та допоміжні. За видами діяльності та враховуючи специфіку діяльності бюджетної установи можна розглядати їх необоротні активи за галузями діяльності й функціонування – галузі освіти, науки, охорони здоров'я тощо. Ураховуючи обмеженість бюджетних коштів щодо поновлення необоротних активів бюджетних установ слід досить ретельно підходити до питання доцільності вибуття їх з балансу бюджетної установи.



Таким чином, розглянуто особливості класифікації необоротних активів, виходячи зі специфіки функціонування бюджетних установ, а також загальною наявністю визначення цього поняття.

Серед напрямів подальшого дослідження можна виділити вдосконалення інтенсивності використання необоротних активів саме для бюджетної установи, розробку методів планування заходів щодо проведення ремонтних робіт, поряд з цим розробку критеріїв урахування естетичності об'єкта з точки зору поточного та перспективного аспектів і детальне їх обґрунтування.

Наук. керівн. Писарчук О. В.

Література: 1. Порядок застосування плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ // Все про бухгалтерський облік. – 2010. – № 7. – С. 24–29. 2. Про затвердження Інструкції з інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів, розрахунків та інших статей балансу: Наказ Міністерства фінансів України та ГУДКУ від 30.10.98 № 90 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.treasury.gov.ua. 3. Про затвердження Інструкцій з обліку основних засобів та інших необоротних активів бюджетних установ : Наказ Державного казначейства України від 17.07.2000 р. № 64 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.treasury.gov.ua. 4. Про затвердження типових форм з обліку та списання основних засобів, що належать установам і організаціям, які утримуються за рахунок державного або місцевих бюджетів : Наказ Головного управління Державного казначейства України від 02.12.97 № 125/70 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.treasury.gov.ua. 5. Бухгалтерський облік у бюджетних установах : підручник / за заг. ред. проф. Джоги Р. Т. – К. : КНЕУ, 2003. – 483 с. 6. Маляревский Ю. Д. Бюджетный учет и отчетность : учебн. пособие / Ю. Д. Маляревский, Л. Н. Симченко, В. В. Ольховская. – Харьков : ИД "ИНЖЭК", 2003. – 216 с. 7. Матвеева В. Необоротные активы у бюджетников: что нового / В. Матвеева // Налоги и бухгалтерский учет. – 2005. – № 41. – С. 28–40. 8. Свірко С. В. Бухгалтерський облік і прийняття рішень у бюджетних організаціях [Електронний ресурс] / С. В. Свірко. – К. : КНЕУ, 2000. — 185 с. – Режим доступу : www.treasury.gov.ua. 9. Ткаченко І. Т. Звітність бюджетних організацій / І. Т. Ткаченко. – К. : КНЕУ, 2000. – 216 с.

Тіщенко О. О.

УДК 336.225.674

Студент 4 курсу факультету економіки та менеджменту
Міжнародного гуманітарного університету (м. Одеса)

ЩОДО АУДИТУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ КОНКРЕТНОГО ПІДПРИЄМСТВА В ТОРГІВЕЛЬНІЙ СФЕРІ

Анотація. Проведено аудит фінансових результатів конкретного суб'єкта господарювання у торгівельній сфері на базі інформації за офіційною статистичною та фінансовою звітністю. Показано невідповідність показників, які формують фінансові результати за формою № 2 "Звіт про фінансові результати", показникам, які характеризують обсяги підприємницької діяльності (форма № 1 "Підприємництво"). На базі аудиту кошторису витрат на перепродаж за їх складовими зроблено аудит узагальнюючого показника фінансових результатів – фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування.

Анотация. Проведен аудит финансовых результатов конкретного субъекта хозяйствования в торговой сфере на базе информации по официальной статистической и финансовой отчетности. Показано несоответствие показателей, формирующих финансовые результаты по форме № 2 "Отчет о финансовых результатах", показателям, которые характеризуют объемы предпринимательской деятельности (форма № 1 "Предпринимательство"). На базе аудита сметы расходов на перепродажу по их составляющим выполнено аудит обобщающего показателя финансовых результатов – финансовый результат от обычной деятельности до налогообложения.

Annotation. Financial results of the specific entity in the trade sector based on official statistical information and financial reporting are audited. Inconsistency of indicators that form the financial results on Form № 2 "Report about financial results" to parameters that characterize the volume of business (Form № 1 "Business") are shown. On the basis of audit of resale budget the audit of summary measure of financial results – financial results from ordinary activities before taxation is made.

Ключові слова: аудит фінансових результатів, підприємства в торгівельній сфері.

Об'єктом дослідження було обране одне з провідних холдингових підприємств у торгівельній сфері Південного регіону України. Точна назва підприємства не вказується з огляду на конфіденційність інформації та результати проведеного аудиту.

© Тіщенко О. О., 2011

Структура холдингу включає мережу магазинів, які закупають продукцію для подальшого її перепродажу без будь-якої додаткової переробки. Масштаб діяльності означеного холдингу поглиблюється широким асортиментом, що становить більш ніж 30 000 позицій. Крім торгівлі, підприємство займається й іншими видами діяльності, а саме наданням комерційних послуг та здаванням під найм. Хоча вони і складають незначну частину від обсягу реалізації, але мають значний вплив на фінансовий результат до оподаткування.

Як відомо, провідними показниками, що враховують особливості, за якими оцінюється діяльність торгівельного підприємства, є обсяг реалізованої продукції в оптовій торгівлі, у роздрібній торгівлі, а також роздрібний товарообіг та оптовий товарообіг. Однак основну частину всього обсягу означених вартісних показників даного підприємства складає роздрібна торгівля [1, с. 61–63]. Саме тому тенденція індексу роздрібної торгівлі за останні два роки (2009 – 2010 рр.) майже співпадає із загальною тенденцією, що характеризується спадом і становить відповідно 0,79 та 0,83. Тоді як динаміка оптової торгівлі зросла майже у 2 рази ($I = 1,89$), то роздрібний товарообіг скоротився на 21 % ($I = 0,79$).

З першого погляду порівняльний аналіз обсягів реалізованої продукції в цінах підприємства без ПДВ пояснює рівень витрат на 1 грн, який перевищує 1 грн більше ніж на 50 %. Так, витрати на 1 грн в оптовій торгівлі склали в цілому по підприємству 1,55, а в розрізі окремих напрямів діяльності – відповідно 1,44 (оптова торгівля) і 1,58 (роздрібна торгівля). Рівень витрат на 1 грн потребує додаткового вивчення та аналізу витрат торгівельного підприємства з виокремленням собівартості продукції, придбаної для перепродажу, і структури кошторису витрат тільки на перепродаж.

Аналіз структури загальної суми операційних витрат з поділом їх на дві великі частини: а) вартість товарів та послуг, придбаних для перепродажу; б) усі витрати на перепродаж – показав, що індекс витрат саме на перепродаж склався менше індексу динаміки загальної суми операційних витрат (0,83). Це є нібито прогресивною тенденцією і мало сформувати прогресивну тенденцію фінансових результатів діяльності підприємства. Проте порівняльний аналіз фінансових результатів офіційних форм звітності відтворює протилежну тенденцію: прибуток 2009 року у розмірі 668 тис. грн переформувався у 2010 році на збиток на суму в 43,14 млн грн (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка фінансових результатів підприємства

Складові фінансового результату	2009 р.	2010 р.	Індекс	Відхилення	
				абс., +/-	відн., %
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	565407	447545	0,792	-117862	20,85
Собівартість реалізованої продукції *	435244	378626	0,870	-56618	13,01
Валовий прибуток	130163	68919	0,529	-61244	47,05
Інші операційні доходи	138425	46524	0,336	-91901	66,39
Адміністративні витрати	15894	12436	0,782	-3458	21,76
Витрати на збут	195694	142884	0,730	-52810	26,99
Інші операційні витрати	56332	3261	0,058	-53071	94,21
Фінансові результати від операційної діяльності	668	"-" 43138	-	-	-
Інші фінансові доходи	-	3	-	-	-
Інші доходи	38470	60680	1,577	22210	57,73
Фінансові витрати	21119	35277	1,670	14158	67,04
Інші витрати	124607	70409	0,565	-54198	43,50
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування	"-" 06588	"-" 88141	0,827	-18447	17,31
Податок на прибуток від звичайної діяльності	-	326	-	-	-
Фінансові результати до оподаткування	"-" 06588	"-" 88467	0,830	-18121	17,00

* Значення цього показника кореспондується з вартістю товарів, придбаних для перепродажу за формою № 1 "Підприємництво".

Динаміка витрат на перепродаж, які показані за офіційною формою звітності № 2 "Звіт про фінансові результати досліджуваного конкретного торгівельного підприємства", а саме: адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати, – також кореспондується з коштори-



сом витрат на перепродаж у формі № 1 "Підприємництво". Проте з причин, які не мають пояснення, значення фінансового результату від операційної діяльності у наступному році розглянутого періоду склало 43,2 млн грн збитків проти 0,7 млн грн прибутку у попередньому році.

Правда, деякі пояснення цьому є. У попередньому році інші операційні доходи, формування яких не розкривається, склали 138,4 млн грн, а в наступному році вони зменшилися втричі ($I = 0,34$). Інші доходи в наступному році були менше інших витрат і як загальний фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування склав майже 90 млн грн збитків (88,1 млн грн). На погляд автора, проведений аналіз спонукає на додатковий аудит інформації, яка відображається у формі № 2. Для остаточного формування аудиторського висновку, який може бути, як відомо, безумовним (позитивним), безумовним з обмовками або негативним [2, с. 337–340], треба провести додаткові розрахунки показників форми № 2 за офіційною методикою, яка не дозволяє багаторазового списання інших операційних витрат, інших витрат, а також витрат на збут, що й було зроблено і подано в табл. 2.

Таблиця 2

Фінансові результати, які уточнені згідно з аналізом

Складові фінансового результату	2009 р.	2010 р.	Індекс 2009 до 2010	Відхилення	
				абс., +/-	відн., %
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	565407	447545	0,792	-117862	20,85
Собівартість реалізованої продукції	435244	378626	0,870	-56618	13,01
Інші операційні доходи	138425	46524	0,336	-91901	66,39
Адміністративні витрати	15894	12436	0,782	-3458	21,76
Витрати на збут	64580	47152	0,730	- 17428	26,99
Інші операційні витрати	53585	51000	0,952	- 2585	4,8
Фінансові результати від операційної діяльності	13 4529	4855	-	-	-
Інші фінансові доходи	-	3	-	-	-
Інші доходи	38470	60680	1,577	22210	57,73
Фінансові витрати	10560	17640	1,670	7080	67,04
Інші витрати	34827	25000	0,718	- 9827	28,2
фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування	"+"127612	"+"22898	0,179	-104714	82,1

У таблиці зі скорегованими даними витрати на збут показані в розмірі лише однієї третини (33 %) від значення, яке подано підприємством, тому що не може бути, щоб витрати на збут складали 50 %. Інші операційні витрати, які складають за даними підприємства більше ніж уся сума витрат у 2,5 рази, показані в таблиці після аудиту інших операційних витрат. Аналіз інших витрат дозволив досягти скорочення витрат на 45,4 млн грн.

Згідно з новою концепцією [3, с. 92 – 95] інші фінансові витрати означеного підприємства також потребують аудиту та корегування. З невідомих причин інші фінансові витрати складають значну величину у діяльності даного підприємства із прогресивною динамікою (з 21,1 млн грн у 2009 році до 35,3 млн грн у 2010 році) при абсолютних нульових фінансових доходах. І тоді це дає підставу розглядати фінансові витрати як необґрунтовані й такі, що потребують зменшення хоча б на 50 %.

Таким чином, проведений аудит показав, що у 2010 році фінансовий результат до оподаткування мав скласти майже 23 млн грн, тоді як мобілізовані резерви становлять 111,4 млн грн ("–"88467 + 22898).

Вивчення та аналіз офіційної звітності конкретного підприємства наштовхує на таке питання: навіщо купувати, щоб перепродавати собі у збиток? Весь історичний розвиток свідчить, що перепродаж завжди є більш рентабельним, ніж виробництво, тому інформацією до роздуму залишається ситуація зі збитковістю торгівельних підприємств у вітчизняній економіці.

Наук. керівн. Гладченко Л. І.

Літератури: 1. Пустовойт О. Ринок споживчих товарів України і тенденції розвитку і вплив на структуру економіки / О. Пустовойт // Економіка України. – 2011. – № 1. – С. 59–69. 2. Аудит : навч. посібн. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2007. – 443 с. 3. Гура Н. О. Фінансові витрати: нова концепція визнання та порядок капіталізації / Н. О. Гура // Фінанси України. – 2010. – № 12. – С. 89–96.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ОБЛІК ДЕБІТОРСЬКОЇ ТА КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

Анотація. Розкрито причини виникнення, розглянуто питання обліку та відображення у звітності дебіторської та кредиторської заборгованості бюджетних установ і запропоновано шляхи її мінімізації.

Аннотация. Раскрыты причины возникновения, рассмотрены вопросы учета и отображения в отчетности дебиторской и кредиторской задолженности бюджетных учреждений и предложены пути ее минимизации.

Annotation. The reasons of origin are studied, the questions of account and reflection in accounting and creditor account receivable of budgetary establishments are considered and ways to minimize it are suggested.

Ключові слова: бюджетні установи, бюджетні зобов'язання, дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, розпорядники бюджетних коштів.

Питання заборгованості за бюджетними видатками постало перед цілою низкою країн, які прагнуть економічної стабільності та сталого розвитку. Однією з умов запобігання заборгованості за видатками є дотримання суворих бюджетних обмежень із застосуванням засобів політичної та фінансової дисципліни.

З метою посилення впливу бюджетної політики на соціально-економічний розвиток держави Кабінетом Міністрів України здійснено низку заходів, спрямованих на підвищення рівня збалансованості і прозорості бюджету, ефективності витрачання бюджетних коштів, забезпечення якісного виконання бюджетів усіх рівнів, здійснення дієвого фінансового контролю.

Підтвердження цьому – результати проведених органами ДКРС ревізій та перевірок. Вони свідчать, що розпорядниками бюджетних коштів усіх рівнів значні суми бюджетних коштів на тривалі терміни відволікаються у дебіторську заборгованість. У той же час установи й організації бюджетної сфери потерпають від дефіциту коштів, внаслідок чого формується кредиторська заборгованість.

Огляд літературних джерел свідчить про те, що питання методики та організації обліку і контролю в різних аспектах широко представлено багатьма провідними фахівцями з бухгалтерського обліку, такими, як: Білуха М. Т., Валуєв Б. І., Бутинець Ф. Ф., Герасимович А. М., Гуцайлюк З. В., Завгородній В. П., Кіндрацька Л. М., Кужельний М. В., Кузмінський А. М., Мних Є. В., Пушкар М. С., Сопко В. В., Усач Б. Ф., Шевчук В. О., В. Панкевич, Свірко С. В., Юрченко О. В. Проте розгляд зазначених питань у бюджетних установах потребує подальших досліджень та розробок.

У процесі виконання бюджету в бюджетних установах виникають господарські відносини з постачальниками товарів, виконавцями робіт та надавачами послуг. Щоб здійснювати видатки та платежі за ними, розпоряднику бюджетних коштів необхідно взяти бюджетні зобов'язання [1].

У бухгалтерському обліку виникнення зобов'язань одієї сторони перед іншою відображається після здійснення однією зі сторін дій, передбачених у договорі. Виникнення заборгованості пов'язане з тим, що майже ніколи не збігаються моменти виконання зустрічних зобов'язань. Як наслідок, в одній сторони у складі господарських засобів виникає актив у вигляді дебіторської заборгованості, а в іншій – зобов'язання погасити цю заборгованість перед кредитором.

У процесі дослідження було виявлено основні причини, що впливають на утворення та зростання дебіторської і кредиторської заборгованості як по державному, так і по місцевих бюджетах:

нереальний бюджет, де відсутні кошти в обсязі, достатньому для досягнення цілей та завдань поточної політики. Унаслідок цього бюджетні установи намагаються досягти своїх політичних цілей, порушуючи передбачені асигнування;

система нормованого розподілу коштів;

неякісний моніторинг та система контролю, які не здатні належним чином стримувати бюджетні закупівлі, неспроможні виявити закупівлі, що проводяться поза рамками офіційних процедур. Такі явища спостерігаються в умовах ведення ручного управління, але вони зустрічаються і в системі автоматизованого управління за послабленого контролю;

слабка фінансова дисципліна розпорядників бюджетних коштів та відсутність системного внутрішнього контролю, які призводили до відволікання бюджетних коштів і недостовірності облікових даних;



недостатність моніторингу та недосконалість форм фінансової звітності стосовно заборгованостей, що перешкоджає ефективному управлінню бюджетними коштами.

Водночас запроваджена у бюджетній сфері звітність про виконання бюджетів усіх рівнів не повністю висловлює стан дебіторської заборгованості щодо строків її виникнення, оскільки за наказом Держказначейства від 03.04.2003 р. № 75 з квітня 2003 року з квартальної звітності про виконання державного бюджету за формою № 7 м було вилучено показник дебіторської заборгованості [4].

У багатьох випадках причиною утворення дебіторської заборгованості є несвоєчасне постачання матеріальних цінностей, надання послуг, виконання робіт, у тому числі у випадках продовження терміну постачання за згодою обох сторін, що пов'язано з поширеною практикою попередньої оплати розпорядниками бюджетних коштів за товарно-матеріальні цінності та прихованим авансуванням послуг, що отримуються. Продовжує діяти постанова КМУ від 09.10.06 № 1404, яка дозволяє передбачати в договорах на закупівлю попередню оплату товарів, робіт та послуг (за наведеним у ній переліком). Для цього треба отримати рішення (дозвіл) головного розпорядника бюджетних коштів. Тобто, щоб здійснювати авансову оплату за товари, роботи та послуги, її обов'язково фіксують в умовах договору.

На утворення кредиторської заборгованості вплинули такі фактори, як:

обмеженість дохідної частини бюджетів усіх рівнів, унаслідок чого неповно враховано потреби в коштах при затвердженні кошторисів;

недосконале планування, що призводить до затвердження у кошторисах доходів і видатків необ'єктивних показників;

невиконання дохідної частини бюджетів, що зумовлює неповне направлення асигнувань бюджетним установам порівняно з обсягом затверджених їм призначень.

З метою встановлення єдиних вимог до порядку складання з 2009 року місячна фінансова звітність установами та організаціями, які отримують кошти державного або місцевих бюджетів, розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів складається й подається до органів Державного казначейства України за такими формами:

"Звіт про заборгованість за бюджетними коштами" (№ 7д, № 7м);

"Звіт про заборгованість за окремими програмами" (№ 7д.1, № 7м.1).

У зазначених формах фінансової звітності наводяться суми дебіторської та кредиторської заборгованості, які склалися в установі на початок року та на звітну дату.

За тлумаченням Держказначейства, дебіторська прострочена заборгованість — це заборгованість, що виникає на 30-й день після закінчення терміну обов'язкового платежу згідно з укладеними договорами або якщо дата платежу не визначена після виписування рахунка на оплату.

Кредиторська прострочена заборгованість — це заборгованість, що виникає на 30-й день після закінчення терміну обов'язкового платежу згідно з укладеними договорами або якщо дата платежу не визначена після отримання підтвердних документів за отримані товари, виконані роботи, надані послуги [2].

Сума зареєстрованих непроплачених фінансових зобов'язань розпорядника бюджетних коштів повинна відповідати сумі кредиторської заборгованості та сумі попередньої плати, відображеним у звітах про бюджетну заборгованість (форма № 7д, № 7м), встановлених Порядками складання місячної, квартальної та річної фінансової звітності установами та організаціями, які отримують кошти державного або місцевих бюджетів на відповідний рік. У кінці року сума фінансових зобов'язань повинна відповідати сумі кредиторської заборгованості (за винятком одержувачів бюджетних коштів), фінансових зобов'язань за попередньою оплатою та авансовими платежами не повинно бути [3].

Звіти про кредиторську заборгованість бюджетних установ здаються щомісячно, рух боргу у звітності відображається, проте відомості про загальну суму непогашеної заборгованості, про заборгованість у розрізі кожного кредитора, строки погашення та інші подробиці у звіти про виконання бюджету не включаються.

Відповідальність за управління бюджетними асигнуваннями та здійснення контролю за виконанням процедур та вимог, установлених Бюджетним кодексом України, несуть розпорядники бюджетних коштів.

Отже, з метою зменшення дебіторської й кредиторської заборгованостей, поліпшення фінансового стану бюджетних установ та підвищення ефективності використання бюджетних коштів можливо надати пропозиції для виконання на державному і регіональному рівнях, а саме:

необхідно розглянути доцільність затвердження для бюджетних установ форми звіту про стан претензійно-позовної роботи з погашення дебіторської заборгованості з метою здійснення подальшого аналізу;

важливо переглянути методологічну базу щодо складання звітності всіх видів заборгованостей на предмет відповідності сучасним вимогам нормативно-правових документів та забезпечити доведення необхідних роз'яснень до всіх бюджетних установ. У звітах про виконання бюджету слід вказувати відповідності про загальну суму непогашеної заборгованості, про заборгованість у розрізі кожного кредитора, строки погашення та ін.;

доречно організувати суцільний перегляд договорів, які ґрунтуються на авансуванні за рахунок бюджетних коштів, на предмет внесення до них істотних умов, визначених постановою Кабінету Міністрів України № 1764;

з метою посилення рівня претензійно-позовної роботи та погашення простроченої дебіторської заборгованості головним розпорядникам бюджетних коштів, розпорядникам бюджетних коштів нижчого рівня необхідно організувати проведення інвентаризації розрахунків бюджетними установами, за результатами якої бухгалтерські служби повинні надати керівництву установ повну інформацію про стан простроченої дебіторської заборгованості, пропозиції щодо її погашення або списання.

Ефективне застосування методів ведення та організації управлінського обліку на сучасному етапі функціонування бюджетних установ, дозволить отримувати інформацію не тільки в розрізі кодів бюджетної класифікації, а й за структурними підрозділами.

Наук. керівн. Глебова Н. В.

Література: 1. Бюджетний кодекс України від 21.06.2001 р. № 2542-III // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2001. – № 37 – 38. 2. Про порядок складання форм місячної фінансової звітності у 2009 році установами та організаціями, які отримують кошти державного або місцевих бюджетів : Лист Державного казначейства України від 23.01.09 № 15-04/170-1063 [Електронний режим] – Режим доступу : www.rada.gov.ua. 3. Про надання роз'яснень щодо обліку зобов'язань розпорядників бюджетних коштів : Лист Державного казначейства України від 16.02.09 № 15-04/480-2380 [Електронний режим]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua. 4. Сушко Н. Сучасний стан бухгалтерського обліку у державному секторі та перспективи його реформування / Н. Сушко // Бухгалтерський облік та аудит. – 2007. – № 11. – С. 28. 5. Джога Р. Облік у бюджетних установах: основи побудови, нормативна база, реформування / Р. Джога // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 8 – 9. – С. 26–36.

УДК 657:378

Шокіна Ю. О.

Студент 5 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ПОРЯДОК ТА ФОРМИ РОЗРАХУНКІВ У ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНИХ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ

Анотація. Розглянуто основні положення щодо розрахункових операцій у діяльності вищих навчальних закладів України, перспективи їх функціонування та методи здійснення.

Аннотация. Рассмотрены основные положения по расчетным операциям в деятельности высших учебных заведений Украины, перспективы их функционирования и методы осуществления.

Annotation. Substantive provisions in relation to calculation operations in activity of higher educational establishments of Ukraine, prospects of their functioning and methods of realization are considered.

Ключові слова: кошторис, бюджетні зобов'язання, бюджетні рахунки, позабюджетні рахунки, фінансовий менеджмент вищого навчального закладу.

У період економічної кризи необхідним у фінансовій діяльності вищих навчальних закладів України є вдосконалення та правильне функціонування розрахункових операцій, що приводить до контролю за грошовими коштами, їх чіткого розподілу та накопичення. Для ефективної організації розрахункових операцій у діяльності державних вищих навчальних закладів потрібним є вивчення основних джерел надходжень коштів та матеріальних цінностей; суб'єктів та об'єктів даної фінансової системи, фінансово-господарської служби, що здійснює управлінський облік та контроль за витратами ВНЗ. Необхідність контролю та аналізу за доходами і видатками державних ВНЗ сприяє економії та ефективному використанню грошових коштів. Проблематика порядку та форм розрахунків у фінансовій діяльності ВНЗ, а також обліку відповідних платежів дозволяє розглядати спектр актуальних питань, пов'язаних з діяльністю ВНЗ.

Питання розрахунків у діяльності ВНЗ досліджували такі відомі вчені, як: Антошкіна Л. І., Бобров В. Я., Боголіб Т. М., Каленюк І. С. та інші, однак питання порядку та форм розрахунків у діяльності ВНЗ у сучасних умовах потребує подальшого вивчення й аналізу.

© Шокіна Ю. О., 2011



Метою написання статті є аналіз процесів, пов'язаних із розрахунковими операціями вищих навчальних закладів, та характеристика їх виконання фінансовими установами.

Відповідно до поставленої мети визначено сукупність основних завдань, спрямованих на її досягнення: розкрити сутність державної освіти та механізм її функціонування, дослідити здійснення контрольних заходів Державним казначейством щодо цільового направлення бюджетних коштів, розглянути сутність видатків на утримання ВНЗ, розробити основні заходи, спрямовані на вдосконалення економічної моделі освіти.

Об'єктом дослідження є діяльність бюджетних установ – вищих закладів освіти.

Предметом дослідження обрано порядок та форми розрахунків у діяльності бюджетних установ – вищих закладів освіти.

У діяльності державних вищих навчальних закладів, як і в інших бюджетних установах, порядок, а також форми розрахунків визначають відповідні доходи та витрати з їх рахунків, що супроводжуються виконанням через фінансові установи. Основну частину доходів державного вищого навчального закладу складають кошти, що надходять безпосередньо з державного бюджету та обліковуються на бюджетних рахунках ВНЗ. Позабюджетні доходи вищих навчальних закладів на сьогодні є різноманітними та основну їх складову становлять кошти, що надходять від фізичних та юридичних осіб як сплата за освітні послуги.

Бюджетні та позабюджетні рахунки вищих навчальних закладів контролюються та обслуговуються органами управління Державного казначейства України. Зокрема, це стосується процедури зарахування коштів на рахунки ВНЗ та контролю і виконання їх видатків.

Видатки на утримання ВНЗ включають у себе, перш за все, кошти на утримання установи, в тому числі оплату заробітних плат, на створення та підтримку матеріальної бази, виплати стипендій та забезпечення соціальних пільг окремим категоріям студентів.

Фінансування утримання кожного державного ВНЗ визначається кошторисом, який є основним плановим документом, що встановлює обсяг, цільове призначення та розподіл коштів, які виділяються із бюджету на утримання закладу [1].

Кошторис затверджується за загальним і спеціальним фондами на рік без розподілу за періодами року в обсязі, який дорівнює сумі цих фондів. Суми грошових коштів згідно з кошторисами розподіляються між кодами економічної класифікації видатків і відповідно до даної класифікації використовуються в майбутньому.

Державне казначейство контролює цільове направлення бюджетних коштів на стадії проведення платежу на підставі документів, наданих державними ВНЗ. Підставою для здійснення видатків є платіжні доручення та документи про цільове направлення коштів (рахунки, рахунки-фактури, накладні, трудові угоди, договори про виконання робіт, акти виконання робіт). Ці документи приймаються ВНЗ за загальним та спеціальним фондом. Орган Державного казначейства за результатами попереднього операційного дня надає ВНЗ виписки про здійснені видатки шляхом проведення платежів з бюджетних та позабюджетних рахунків [2].

Таким чином, управління та контроль за розрахунковими операціями державних вищих навчальних закладів покладаються на казначейство, що, у свою чергу, здійснює облік, аналіз та контроль за розрахунковими операціями.

Основною складовою управління за доходами та видатками є менеджмент грошових потоків. Завдання менеджменту грошових потоків – забезпечення оперативного, поточного й річного управління коштами закладу, балансування надходжень та видатків, здійснення розрахунків. Облік фінансової діяльності у ВНЗ здійснюється з використанням відповідних субрахунків окремих робіт.

Субрахунок дає змогу виділити доходи й витрати конкретного підрозділу господарської частини, бібліотеки, гуртожитку тощо. Це дає можливість застосувати певний режим функціонування підрозділів, планування обсягів потреби коштів на окремі види діяльності, відслідкувати формування витрат, упровадити режим економії та внутрішньовузівський господарський розрахунок.

Позабюджетні кошти, які надходять на централізований субрахунок ВНЗ, мають бути розподілені на три частини: підтримки загальних заходів закладу, служб управління й забезпечення, головних структурних підрозділів (факультетів і кафедр). Цільові рахунки застосовуються на всіх рівнях управління, оскільки це дієвий спосіб контролю за напрямками використання фінансових ресурсів [3].

На сьогодні під час управління фінансами ВНЗ необхідно є стійка система взаємозв'язаних положень і принципів, методик та норм. Ефективна реалізація фінансової політики ВНЗ залежить від прийняття стратегічних та оперативних рішень у його функціональній і фінансово-господарській діяльності, що в кінцевому результаті зводиться до управління платежами. Тому необхідним є розгляд питання фінансового менеджменту ВНЗ як системи принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних з формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів ВНЗ та організацією обороту його грошових коштів.

Отже, відповідно до даного дослідження можна зробити висновок, що система розрахунків у діяльності державних ВНЗ забезпечується в основному Державним казначейством України та залежить від організації фінансового менеджменту ВНЗ. Недоліками у даній системі, на думку автора, є те, що органи казначейства включають у загальний обсяг бюджетних коштів і зароблені ВНЗ кошти, що практично не залишає можливості повною мірою використовувати грошові ресурси за своїм призначенням.

Основними заходами, спрямованими на вдосконалення економічної моделі освіти, мають стати: поліпшення технології формування видатків державного бюджету на освіту; вдосконалення системи кількісних та якісних показників нормування зазначених видатків; удосконалення правової основи для фінансування ВНЗ [4].

Наук. керівн. Андриюченко В. О.

Література: 1. Вифлеемский А. Б. Экономика образования : учебное пособие : в 2-х кн. Кн. 2 / А. Б. Вифлеемский. – М. : Народное образование, 2003. – С. 42–50. 2. Міщенко В. І. Банківські операції : підручник / В. І. Міщенко, Н. Г. Славянська, О. Г. Коренева. – 2-ге вид. – К. : Знання, 2007. – 796 с. 3. Антошкіна Л. І. Вища освіта в системі суспільних інтересів : монографія / Л. І. Антошкіна. – Донецьк : ТОВ "Юго-Восток, ЛТД", 2007. – С. 140–142. 4. Бобров В. Я. Макроекономічне прогнозування системи вищої освіти України – пріоритетний напрям її розвитку : монографія / В. Я. Бобров, В. Є. Сафонова. – К. : Поліграфічний центр "Ризографіка", 2007. – С. 170–175. 5. Лысенко Ю. Г. Система финансового менеджмента высшего учебного заведения / Ю. Г. Лысенко, В. Н. Андриенко. – Донецк : Юго-Восток, 2004. – С. 41–52.

УДК 657.633:658

Шовкопляс О. О.

Студент 4 курсу економічного факультету
Луганського національного аграрного університету

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АУДИТУ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

Анотація. Розглянуто основні питання організації аудиту та його функції. Подано класифікацію аудиту, розкрито його роль у підвищенні ефективності роботи підприємств у ринкових умовах. Виявлено основні проблеми проведення аудиту і необхідність широкого впровадження аудиту в діяльність підприємства.

Аннотация. Рассмотрены основные вопросы организации аудита и его функции. Дана классификация аудита, раскрыта его роль в повышении эффективности работы предприятий в рыночных условиях. Выявлены основные проблемы проведения аудита и необходимость широкого внедрения аудита в деятельность предприятия.

Annotation. The main questions of the organization and its audit function are discussed. The classification of the audit is given, its role in increasing the efficiency of enterprises in market conditions is disclosed. The basic problems of auditing and the need for wide implementation of the audit activities of the company are suggested.

Ключові слова: розвиток аудиту, Україна та світ, ефективність діяльності підприємства.

Ринкова економіка висуває нові завдання у сфері контролю, від правильного вирішення яких залежать його подальший розвиток і вдосконалення. У світовій практиці аудит набув значного поширення. Основною передумовою аудиту є взаємна зацікавленість підприємства (фірми) в особі його власників (акціонерів), держави в особі податкової адміністрації і самого аудитора в забезпеченні реальності та достовірності обліку і звітності.

Перспективи розвитку аудиту в Україні та світі знайшли своє відображення в роботах вітчизняних вчених-економістів. Білик М. С., Загородній А. Г. та інші. розглянули основні питання та принципи проведення аудиту. У роботі розкрито суть аудиторського ризику, методи його визначення та суттєвість в аудиті [1].

У монографії Гончарова В. М., Германенко О. М. та інших дана класифікація державного фінансового контролю за суб'єктами його здійснення [2]. Велику увагу автори приділяють упровадженню аудиту як шляху вдосконалення діяльності Державної контрольно-ревізійної служби України.

Мета статті – вивчити основні питання організації та функцій аудиту, проаналізувати законодавство України та інші акти аудиторської діяльності підприємств України, розкрити роль аудиту в цивілізованому функціонуванні ринкової економіки країни.

© Шовкопляс О. О., 2011



Для усвідомлення сутності й логіки методів аудиту, технічних прийомів, ступеня старанності проведення аудиту слід також зрозуміти умови й організаційні рамки його здійснення.

Аудиторська діяльність регулюється Законом України "Про аудиторську діяльність" від 14 вересня 2006 р. № 140-V [3]. Цей Закон визначає правові засади здійснення аудиторської діяльності в Україні та спрямований на створення системи незалежного фінансового контролю з метою захисту інтересів власника. Положення цього Закону діють на території України й поширюються на всі господарські суб'єкти незалежно від форм власності та видів діяльності. Аудиторська діяльність включає в себе організаційне і методичне забезпечення аудиту, практичне виконання аудиторських перевірок та надання інших аудиторських послуг.

У Законі України "Про аудиторську діяльність" визначено поняття аудиту: "Аудит – це перевірка публічної бухгалтерської звітності, обліку, первинних документів та іншої інформації щодо фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання з метою визначення достовірності їх звітності, обліку, його повноти і відповідності чинному законодавству та встановленим нормативам".

Аудиторські послуги надаються у формі аудиту, експертиз, консультацій із питань обліку, звітності, оподаткування, аналізу фінансово-господарської діяльності та інших видів економіко-правового забезпечення підприємницької діяльності фізичних та юридичних осіб.

Типова модель проведення аудиту фінансово-господарської діяльності підприємства наведена на рисунку.



Рис. Модель аудиту фінансово-господарської діяльності підприємства

У світовій практиці аудит набув значного поширення. Аудит є обов'язковою частиною цивілізованого функціонування ринкової економіки кожної країни. Для вирішення непорозумінь між податковими органами і керівними структурами, що представляють інтереси власників щодо підвищення ефективності виробництва, державного контролю вже було недостатньо, адже він захищав лише інтереси держави. Це стало поштовхом до виникнення незалежного контролю, який дістав назву аудиту, тобто такого, що вислуховує звіти посадових осіб. Аудитори стали потрібні й незацікавленій стороні — суду, арбітражу, які відстоювали справедливість.

Розвиткові аудиту сприяло також розмежування функцій та інтересів підприємців, коли власник для керівництва своїми підприємствами почав наймати спеціальний апарат управління. Для попередження недоліків, зловживань, приховування витрат і доходів, неправильного розподілу прибутків, навмисного присвоєння їх найманими керуючими власники змушені вдаватись до перевірки фінансової звітності незалежним аудитором.

Робота аудитора ведеться відповідно до документів, об'єднаних у дві групи:

- державні законодавчі акти;
- аудиторські стандарти (нормативи) та інші регулятиви.

За дорученням ради Міжнародної федерації бухгалтерів (МФБ) Комітет міжнародної аудиторської практики (КМАП) займається випуском міжнародних нормативів аудиту і супутніх робіт.

У кожній країні має здійснюватися локальне регулювання міжнародних нормативів відповідно до практики, що склалася під час аудиту фінансової інформації. Таке регулювання може відображатися в національних нормативах.

Нормативи щодо послуг аудиторів КМАП видає у двох серіях: міжнародні нормативи аудиту (МНА) та міжнародні нормативи супутніх з аудитом робіт (МНА/СР). Аудит проводиться для того, щоб сформувати об'єктивну думку про систему обліку і фінансову звітність підприємства. У Великобританії, наприклад, нормативи називають нормами, але є і стандарти аудиту.

Аудит має проводитись відповідно до міжнародних нормативів та міжнародних норм етики професії бухгалтерів, затверджених МФБ.

Аудиторські стандарти потрібні тому, що вони дають змогу підтримувати аудиторську діяльність на відповідному рівні, змушують аудитора постійно підвищувати свій науковий і професійний рівень.

На відміну від стандартів, норми не передбачають основних принципів, але містять вказівки щодо процедур (наприклад, щодо підготовки аудиторських звітів).

Добровільний (ініціативний) аудит здійснюється на замовлення зацікавленої сторони, коли перевірку не передбачено в установленому порядку.

Обов'язковий аудит проводиться відповідно до закону, тобто підприємство-замовник зобов'язане запрошувати аудитора для перевірки фінансово-господарської діяльності. За Законом України "Про аудиторську діяльність" і доповненнями до нього встановлено обсяг та порядок здійснення обов'язкового аудиту, а також визначено перелік підприємств, що підлягають обов'язковій аудиторській перевірці. Обов'язковий аудит спрямований на захист інтересів підприємств і держави від навмисного перекручення показників бухгалтерського балансу та фінансової звітності суб'єктів підприємницької діяльності. Обов'язковий аудит можна назвати регламентованим, бо його проведення обумовлене законодавчими і нормативними актами, в яких визначено категорії підприємств, що підлягають обов'язковій аудиторській перевірці.

Внутрішній аудит – незалежна оцінка діяльності підприємства, визначення його платоспроможності та запобігання банкрутству. За внутрішній аудит відповідає саме підприємство або один з його відділів, тобто контрольний орган підприємства. Керівник такого контрольного органу, або внутрішній аудитор, підпорядкований керівництву підприємства. Внутрішній контрольний орган здійснює аудиторські перевірки на самому підприємстві або в його підрозділах.

Будучи на повному утриманні підприємства, цей контрольний орган повинен довести необхідність свого існування, для чого він покликаний сприяти підвищенню ефективності роботи підприємства, забезпеченню його рентабельності й зміцненню фінансового стану. Мета внутрішнього аудиту – вдосконалення організації й управління виробництвом, виявлення та мобілізація резервів його зростання. Внутрішні аудитори надають своєму підприємству результати аналізу, рекомендації, поради. Вони працюють як у державному, так і в приватному секторах.

Процедура проведення аудиту – це сукупність відповідних дій аудитора щодо перевірки фінансово-господарської діяльності, стану обліку і фінансової звітності юридичних та фізичних осіб, зайнятих підприємництвом.

Пропонуються такі основні етапи аудиторської перевірки:

1. Ознайомлення з персоналом і планом.
2. Отримання і документування інформації про клієнта, структуру контролю, в тому числі в окремих випадках про засоби контролю для оцінки внутрішнього ризику і ризику під час контролю.
3. Розробка плану проведення перевірок у рамках аудиту.
4. Проведення допоміжних перевірок засобів контролю, що дають змогу підвищити рівень впевненості стосовно окремих цілей аудиторської перевірки і бухгалтерських рахунків.
5. Проведення перевірок на істотність, оцінювання і реєстрація достатньо переконливих доказів того, що судження управлінської ланки, відображені у бухгалтерських балансах і фінансових документах, є обґрунтованими й дають змогу досягти відповідних цілей, що стоять перед аудиторською перевіркою.
6. Використання кінцевих аналітичних та інших процедур, а також аналіз і оцінювання результатів аудиту.
7. Складання аудитором звіту і надання інформації про недоліки у структурі контролю.

За результатами попередньої експертизи між аудиторською фірмою і клієнтом укладається угода. За угодою одна сторона (виконавець) зобов'язується виконати відповідну роботу на завдання іншої сторони (замовника), а замовник зобов'язується прийняти й оплатити виконану роботу. Угода вважається укладеною з часу досягнення сторонами згоди з усіх суттєвих пунктів, і від цього часу виникають права й обов'язки сторін. Виконуючи прийняту на себе за угодою роботу, виконавець зберігає самостійність, тобто сам організує свою роботу, визначає способи її виконання, черговість окремих операцій тощо.

До проблемних питань аудиту слід віднести:

недостатню кількість методичних розробок з аудиторського контролю;

брак достатнього досвіду аудиторської діяльності;

недостатню кількість кваліфікованих аудиторських кадрів, а звідси – і неосвоєний ринок аудиторських послуг;

відсутність типових форм документів з аудиту;

відсутність методичних рекомендацій з питань комп'ютеризації аудиту тощо.



Разом із тим упровадження аудиту у сферу підприємницької діяльності має в цілому для держави істотні переваги порівняно з іншими формами фінансово-господарського контролю, зокрема: значна економія державних коштів, які витрачаються на утримання контрольно-ревізійного апарату;

надходження додаткових коштів до бюджету за рахунок сплати аудиторськими фірмами (аудиторами-підприємцями) податків;

незалежність, конкурентна боротьба, професіоналізм аудиторів, що сприяє підвищенню якості перевірок;

можливість вибору аудитора замовником тощо.

Наук. керівн. Кукса І. М.

Література: 1. Білик М. С. Облік, аналіз та аудит : навчальний посібник / М. С. Білик, А. Г. Загородній – К. : Кондор, 2008. – 618 с. 2. Впровадження аудиту як шлях вдосконалення діяльності Державної контрольно-ревізійної служби України : монографія / В. М. Гончаров, І. Є. Євсюкова, О. М. Германенко, Г. І. Сорокуров. – Донецьк : Вид-во: СПД Купріянов В. С., 2008. – 202 с. 3. Закон України "Про аудиторську діяльність" № 140-V від 14.09.2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.portal.rada.gov.ua.

Шалімова А. Ю.

УДК 336.717.16

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ ОПЕРАЦІЙ ЗА ОВЕРДРАФТОМ

Анотація. Розглянуто облікові процедури та умови надання кредиту за овердрафтом.

Аннотация. Рассматриваются учетные процедуры и условия предоставления кредита по овердрафту.

Annotation. The registration procedures and credit terms on an overdraft are examined.

Ключові слова: кредитна система, овердрафт, ліміт кредитування.

Сучасна кредитна система – це сукупність різних кредитно-фінансових інститутів, що діють на кредитному ринку й здійснюють акумуляцію та мобілізацію грошового капіталу. На ринку кредитування реалізуються дві основні форми кредиту: комерційний і банківський. Одним з відносно нових видів банківських послуг є кредитування у формі овердрафту.

Питанням кредитування займались багато як українських, так і зарубіжних вчених, серед яких можливо виділити Василюшену Е. Н., Лаврушину О. І., Є. Неделку та ін. Але перевагам овердрафту, його обліковим принципам приділено недостатньо уваги. Тому зазначене питання потребує подальшого розвитку.

Метою дослідження є розгляд облікових процедур за овердрафтом.

Для вирішення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання: дослідити кредитні операції комерційних банків; розглянути облікові процедури за овердрафтом; навести приклади відображення кредитування у формі овердрафту.

Об'єктом дослідження виступає кредитна система та операції за овердрафтом.

Предметом дослідження є облікові процеси та процедури за овердрафтом.

У ринкових умовах господарювання основною формою кредиту є банківський кредит, тобто кредит, що надається комерційними банками різних типів і видів. Суб'єктами кредитних відносин у сфері банківського кредиту є підприємства й організації, населення, держава й самі банки. Комерційні банки використовують таку форму взаємовідносин з клієнтом, як відкриття рахунка-овердрафту.

Національним банком України овердрафт розглядається як короткостроковий кредит, що надається надійному клієнтові понад його залишок на поточному рахунку в цьому банку в межах заздалегідь обумовленої суми способом дебетування його рахунку. При цьому утворюється дебетове сальдо. Овердрафт оформлюють договором, у якому зазначають ліміт овердрафту, умови його використання, відсотки за ним, а також відповідальність за несвоєчасне повернення. Відсотки за овердрафтом нараховують на дебетовий залишок за рахунком за заздалегідь визначеною процентною ставкою [1].

© Шалімова А. Ю., 2011

Крім того, в рамках послуги овердрафту клієнту може надаватися право розплачуватися чеками або давати доручення в інших формах на визначену суму понад залишок коштів на його поточному рахунку.

У разі надання овердрафту банк у межах узгодженого ліміту проводить платежі за клієнта на суму, що перевищує залишок коштів на його поточному рахунку. Як наслідок, на рахунку позичальника утворюється дебетове сальдо, яке й виражає суму його заборгованості перед банком. Із від'ємного залишку на рахунку банк стягує відсоток як за звичайний кредит. Правом на одержання такого кредиту користуються особливо надійні клієнти банку.

Як правило, банком установлюється ліміт кредитування за овердрафтом (максимальна сума, в межах якої позичальник може проводити платежі понад залишок коштів на поточному рахунку). Зазвичай це певний відсоток обсягу середньомісячних кредитових надходжень на розрахунковий рахунок (розраховується за кілька останніх місяців та може бути встановленим як в абсолютній сумі, так і у відсотковому відношенні до середньомісячних надходжень). Деякі банки практикують встановлення ліміту на рівні 15 – 20 %, деякі – до 50 %, а для певних категорій клієнтів – до 60 %.

Оцінку якості кредитного портфеля банк здійснює на основі вивчення фінансового стану позичальника, стану обслуговування ним основного боргу, погашення відсотків, якості наданої застави. Виходячи з платоспроможності клієнта, банк визначає економічну доцільність кредитування за овердрафтом.

Овердрафт може надаватися багаторазово в межах одного операційного дня, тому з позиції позичальника його можна вважати кредитом до запитання. Корисним він є для тих, у кого на поточному (кореспондентському) рахунку відбувається активний рух грошів, тобто гроші постійно перебувають в обороті. У разі затримки надходжень від одного контрагента його діяльність не зупиниться: скориставшись овердрафтом, він може вчасно розрахуватись зі своїми партнерами.

Оскільки овердрафт надають "під чесне слово", то відсотки за ним є дещо більшими (плата за ризик видачі кредиту без забезпечення).

З погляду бухгалтерського обліку особливості овердрафту полягає в такому:

кредит видають і погашають багаторазово в межах встановленого ліміту;

сума кредиту, на яку нараховують відсотки, є непостійною.

Відкритий овердрафт означає, що клієнт щоразу, відправляючи платіжне доручення, може не хвилюватися, чи достатньо на його рахунку коштів для виконання своїх зобов'язань перед контрагентами.

Кредит за овердрафтом становить не всю суму, яка зазначена в документі, а лише ту, якої не вистачає на рахунку клієнта для своєчасного розрахунку за зобов'язаннями, крім випадку, коли на рахунку нульовий залишок.

На обслуговування за овердрафтом укладають договір, що діє протягом певного часу (на звичайні кредити — щораз укладають окремі договори). Це своєрідна кредитна лінія без заздалегідь установлених розмірів та суворого цільового спрямування, оскільки обумовлюються тільки ліміти за овердрафтом, відповідно до величини середньоденних оборотів на рахунку клієнта.

З моменту виникнення заборгованості за овердрафтом по поточному рахунку клієнта всі надходження на цей рахунок (при відсутності претензій до рахунку у вигляді платіжних документів на безспірне стягнення згідно з чинним законодавством України) спрямовуються на погашення овердрафту.

Згідно з умовами договору, клієнт надає безвідкличне право та доручення на списання банком у міру надходження на його поточний рахунок грошових коштів у розмірі заборгованості за овердрафтом відсотків за користування ним, комісії за встановлення ліміту овердрафту, пені та штрафів за прострочення терміну повернення овердрафту.

У разі використання кредиту з овердрафтом у річному звіті підприємства мінусове сальдо за статтею грошових коштів буде відображено контрактивом (у дужках).

Виписка банку характеризує вид овердрафту. У разі, коли виписка з поточного рахунку містить операцію надходження на суму кредиту, відкривається окремий кредитний рахунок (окремо — виписка) — це звичайний кредит. Коли всі платежі показано в одній виписці з поточного рахунку, а сальдо вказано як від'ємне (якщо протягом дня не було покрито поточними надходженнями), до того ж немає окремої виписки, — це овердрафт [2].

Можливо зазначити, що овердрафт — це форма короткострокової позики, що надається клієнтові банку для покриття тимчасової нестачі обігових коштів. Користування овердрафтом, на відміну від традиційного кредитування, дає клієнтові можливість у будь-який час без оформлення додаткових документів скористатися кредитними ресурсами для здійснення термінових платежів, а отже, забезпечити своєчасність розрахунків з іншими підприємствами. Користуватися овердрафтом можна необмежену кількість разів (у межах строку дії кредиту) та частками (в межах встановленого ліміту), що забезпечує гнучкий режим роботи позичкового рахунку — заборгованість існує впродовж саме того часового періоду і саме в тому обсязі, які необхідні позичальнику.

Дане дослідження не є завершальним, а потребує розгляду деяких питань, а саме необхідності концентрувати кошти на розрахунковому рахунку до певної дати. Якщо не виконувати цей обов'язок, можуть виникнути проблеми з лімітом кредитування. Ще одна із суттєвих проблем — невміння регулювати грошові потоки як за датами, так і за сумами, що, у свою чергу, спричиняє зниження ліміту овердрафту або припинення кредитування.

Наук. керієн. Глебова Н. В.

Література: 1. Постановление Правления НБУ № 499 от 07.10.1999 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.bank.gov.ua. 2. Неделку Е. Операция "Овердрафт" — наступление неизбежно / Е. Неделку // Биржа. – 2002. – № 38. 3. Інструкція з бухгалтерського обліку кредитних, вкладних (депозитних) операцій та формування і використання резервів під кредитні ризики в банках України № 481 від 27.12.2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.liga.zakon.ua.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ОБЛІК ВНУТРІШНЬОВІДОМЧИХ РОЗРАХУНКІВ У СИСТЕМІ ОРГАНІВ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ

Анотація. Розглянуто особливості обліку внутрішньовідомчих розрахунків у системі органів Пенсійного фонду України. Висвітлено теоретичні та практичні аспекти обліку операцій за внутрішньовідомчими розрахунками.

Аннотация. Рассмотрены особенности учета внутриведомственных расчетов в системе органов Пенсионного фонда Украины. Отражены теоретические и практические аспекты учета операций по внутриведомственным расчетам.

Annotation. Features of the organization of the interdepartmental accounts in the system of bodies of the Pension Fund of Ukraine are considered. The theoretical and practical aspects of account of operations on interdepartment calculations are reflected.

Ключові слова: внутрішньовідомчі розрахунки, система пенсійного забезпечення, бюджетне фінансування, кошти державних цільових фондів, дохідна частина бюджету, видаткова частина бюджету.

Нині, коли практично всі бюджетні установи переведені на казначейське обслуговування, тобто їх фінансування здійснюється із використанням Єдиного казначейського рахунку через органи Державного казначейства, для органів Пенсійного фонду України (ПФУ) є характерним фінансування за відомчою підпорядкованістю. Це пов'язане з особливим статусом Пенсійного фонду України, який відповідно до Бюджетного кодексу є позабюджетним фондом, а фінансування його територіальних органів, як і його структурних одиниць, здійснюється за рахунок коштів ПФУ. Тож на сучасному етапі питання обліку внутрішньовідомчих розрахунків у системі органів ПФУ залишається одним із актуальних питань сьогодення, яке потребує подальшого вивчення та вдосконалення.

У вітчизняній та зарубіжній економічній літературі цій проблематиці присвячені праці Балабанова І. Т., Білолипецького В. Г., Власова В. М., Данилової Н. Г., Кармінського А. М., Карпової Т. П., Ковальова В. В., Новіченко П. П., Олексієвої М. М., Стоянової О. С., Теплової Т. В., Шеремета А. Д. та ін.

Мета дослідження – висвітлення особливостей обліку внутрішньовідомчих розрахунків у системі Пенсійного фонду України.

Завдання дослідження – розглянути особливості обліку внутрішньовідомчих розрахунків у системі органів ПФУ; розкрити теоретичні аспекти обліку операцій за внутрішньовідомчими розрахунками; дослідити та вивчити порядок застосування рахунків з обліку внутрішньовідомчих розрахунків.

Об'єкт дослідження – внутрішньовідомчі розрахунки у системі органів Пенсійного фонду України.

Предмет дослідження – облік внутрішньовідомчих розрахунків у системі органів Пенсійного фонду України.

Відповідно до ст. 9 Положення "Про Пенсійний фонд України" [1] та ст. 3 Інструкції з бухгалтерського обліку та звітності в органах Пенсійного фонду України [2] фінансування органів ПФУ всіх рівнів здійснюється за рахунок коштів ПФУ у вигляді бюджетного фінансування. Бюджетне фінансування органів ПФУ становить виділення коштів із бюджету Фонду в розпорядження керівників територіальних органів на здійснення видатків, передбачених затвердженим бюджетом Пенсійного фонду України.

Абстрагуючись від певних деталей, можливо зазначити процес фінансування органів Пенсійного фонду таким чином. Юридичні і фізичні особи через установи банків сплачують внески до управлінь Пенсійного фонду районного рівня на відповідний рахунок в Ощадбанку. Щоденно наприкінці операційного дня кошти, які надійшли на рахунки управлінь Пенсійного фонду, перераховуються головному управлінню Фонду на обласному рівні, який, у свою чергу, перераховує ці кошти на рахунок центрального апарату Пенсійного фонду в Ощадбанку. Виконання дохідної частини бюджету Пенсійного фонду на обласному та районному рівнях здійснюється без оперативної участі органів Пенсійного фонду. На відміну від інших фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування, кошти пенсійного забезпечення зараховуються на Єдиний казначейський рахунок лише на найвищому (центральному) рівні.

Виконання видаткової частини бюджету здійснюється за таким порядком. Центральний апарат Фонду щоденно здійснює виділення коштів відповідним головним управлінням на виконання

пенсійного забезпечення та утримання органів ПФУ в розмірі заявленої потреби. Головні управління, у свою чергу, здійснюють розподіл коштів управлінням (районний рівень) на підставі заявки про забезпечення потреби в коштах. Кошти пенсійного забезпечення зараховуються на єдиний рахунок Пенсійного фонду, відкритий у Державному казначействі на центральному рівні, і зберігаються на окремих рахунках територіальних органів Пенсійного фонду в уповноваженому банку. Для обліку надходження та відповідно використання коштів органи ПФУ відкривають поточні рахунки в установах Ощадбанку.

Відповідно до Інструкції з бухгалтерського обліку та звітності в органах Пенсійного фонду України [2] для обліку коштів на рахунках у банку використовуються: для виконання дохідної частини бюджету ПФУ – субрахунок 115 "Поточний рахунок коштів Пенсійного фонду", а для видаткової частини – 119 "Кошти на фінансування пенсійних виплат та утримання апарату управління", а також субрахунок 196 "Розрахунки з підприємствами, установами, організаціями та підприємствами за страховими внесками".

Усі внутрішньовідомчі розрахунки між органами Пенсійного фонду України можна поділити за маршрутами: "район – область" та "область – центр"; за етапами виконання бюджету Пенсійного фонду України: виконання дохідної та видаткової частин бюджету.

Типові операції з обліку внутрішньовідомчих розрахунків при виконанні дохідної та видаткової частин бюджету Пенсійного фонду України:

1) виконання дохідної частини бюджету:

а) облік операцій в управлінні ПФУ на районному рівні: на рахунок управління надійшли обов'язкові платежі від платників: Д-т 115 К-т 196. Наприкінці дня акумульовані кошти внесків від платників перераховано головному управлінню: Д-т 197 К-т 115;

б) облік операцій у головному управлінні ПФУ: на рахунок головного управління надійшли суми обов'язкових платежів від управлінь районного рівня: Д-т 115 К-т 197. Головне управління перерахувало накопичені суми обов'язкових платежів центральному апарату ПФУ: Д-т 194 К-т 115;

2) виконання видаткової частини бюджету:

а) облік операцій у головному управлінні ПФУ: на рахунок головного управління надійшли кошти від центрального апарату ПФУ на фінансування виплати пенсій та допомоги за рахунок коштів ПФ та Державного бюджету: Д-т 119 К-т 195. Головне управління ПФ перерахувало кошти районному управлінню на фінансування виплати пенсій та допомоги за рахунок коштів Пенсійного фонду та ПФ Державного бюджету: Д-т 195 К-т 119;

б) облік операцій в управлінні ПФУ на районному рівні: на рахунок управління ПФУ на районному рівні надійшли кошти від головного управління на фінансування виплати пенсій та допомоги: Д-т 119 К-т 195. Перераховано кошти банкам та підприємствам зв'язку для виплати пенсій і допомоги: Д-т 191 К-т 119.

Субрахунок 197 "Розрахунки головних управлінь ПФ з управліннями в районах, містах, районах міст" призначений для обліку операцій щоденного перерахування коштів обов'язкових платежів (договірне списання) з рахунків управлінь Фонду. Він використовується як в управліннях ПФУ районного рівня, так і в головних управліннях.

На субрахунку 194 "Розрахунки головних управлінь з Пенсійним фондом України" ведеться облік операцій розрахунків з перерахування центральному апарату коштів обов'язкових платежів, накопичених на обласному рівні.

Виконання видаткової частини бюджету пов'язане з бюджетним фінансуванням нижчих органів. Такі операції обліковуються на субрахунку 195 "Розрахунки з фінансування виплат пенсій та інших витрат". Причому вказаний субрахунок використовується як на районному, так і на обласному рівнях. Головне управління отримані кошти пенсійного забезпечення розподіляє між підлеглими йому управліннями в районах, містах та районах у містах. Останні, у свою чергу, здійснюють виплату пенсій та допомоги їх одержувачам. Доставка пенсійних виплат здійснюється через установи поштового зв'язку та уповноважені банки, що є завершальним етапом виконання видаткової частини бюджету Пенсійного фонду України.

За результатами проведених досліджень встановлено, що для органів Пенсійного фонду України є характерним фінансування за відомчою підпорядкованістю. Тому для кращого розуміння питання щодо обліку внутрішньовідомчих розрахунків автор вважає доцільним у Плані рахунків виділити окремо синтетичні рахунки (першого порядку), на яких необхідно здійснювати облік внутрішньовідомчих розрахунків. Також треба внести деякі зміни до Інструкції № 11-4. Мета таких змін буде полягати у впорядкуванні нормативно-законодавчих актів з бухгалтерського обліку надходження та використання коштів Пенсійного фонду, що, у свою чергу, дозволить ефективно виконувати функції, які покладені на Пенсійний фонд.

Особливості обліку внутрішньовідомчих розрахунків у системі органів Пенсійного фонду України потребують подальшого розвитку.

Наук. керівн. Волошан І. Г.

Література: 1. Положення про Пенсійний фонд України, затверджене Указом Президента України від 01.03.2001 р. № 121/2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pfu.gov.ua>. 2. Інструкція по бухгалтерському обліку та звітності в органах Пенсійного фонду України, затверджена постановою правління Пенсійного фонду України від 13.12.1994 р. № 11-4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pfu.gov.ua>.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ОПТИМАЛЬНА РЕСУРСНА БАЗА ТА ЇЇ АНАЛІЗ ЯК ЗАПОРУКА ДОХОДІВ БАНКУ

Анотація. Розглянуто важливість ресурсної бази в забезпеченні ефективної діяльності банку, виділено основні джерела поповнення та етапи здійснення аналізу.

Аннотация. Рассмотрена важность ресурсной базы в обеспечении эффективной деятельности банка, выделены основные источники пополнения и этапы осуществления анализа.

Annotation. The importance of resource base in providing an effective activity of bank is considered, the basic sources of addition and stages of realization of analysis are selected.

Ключові слова: ресурсна база, ліквідність, фінансові ресурси, банківська система, депозит, позики.

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

Метою написання даної статті є розгляд важливості ресурсної бази в отриманні доходів банком та аналіз її складових.

Об'єкт дослідження – ресурсна база банку.

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

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 [2].

Треба зазначити, що кількість банків за реєстром в Україні у 2008 році становила 198, а у 2010 році – 195, з чого можна зробити висновок, що фінансова криза не вплинула кардинально, а лише похитнула розмір доходу, оскільки порівняно з 2008 роком у 2010 році дохід банківських установ зріс на 80 %, а чиста процентна маржа – на 1,5 % [3].

Для збільшення ресурсів банку необхідно акумулювати тимчасово вільні грошові кошти економічних суб'єктів, формувати власний капітал банку, розміщувати банківські ресурси у сфері найефективнішого їх використання з метою отримання прибутку, тобто здійснення трансформації пасивів у кредити та інвестиції, за рахунок якого створюється промисловий та 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 2010 року вони складають майже 40 % загального обсягу фінансових ресурсів банківської системи [3].

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 [1]. Отже, приймання вкладів – одна з найважливіших операцій банку.

Такий вид поповнення ресурсної бази, як позика, є не менш важливим і залученні коштів, яких не вистачає для повноцінного 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 [4].

Для ефективного функціонування банку необхідний постійний аналіз ресурсної бази з погляду стабільності та ймовірності зняття клієнтами коштів зі своїх рахунків, що розглядається як

необхідний етап процесу управління банківською ліквідністю. Для оцінювання 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 [4].

Показник середньої тривалості зберігання коштів на рахунку – відношення середніх залишків коштів на рахунку до середнього обороту за видачею коштів у розрахунку на кількість днів у періоді.

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

Виконувати такий аналіз можна лише за умови існування відповідного оперативного-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. За наявності відповідного програмного забезпечення банк може проводити детальніший аналіз. Для цього до розрахунку наведених показників беруться не лише залишки коштів на початок та на кінець періоду, а й щоденні залишки й надходження за рахунком [5].

Основним джерелом формування ресурсної бази для багатьох українських банків є залишки коштів до запитання юридичних осіб. Поточні рахунки суб'єктів господарської діяльності, через які здійснюються розрахунки за проведеними операціями, мають найбільшу питому вагу у структурі коштів до запитання. Особливістю поточних рахунків є те, що на них практично завжди існує залишок грошових коштів, не використаний самим клієнтом. Ці кошти можуть бути використані для підтримання ліквідності та проведення активних операцій, оскільки вони є дешевим джерелом грошових ресурсів для банку. У 2010 році вони склали близько 28,2 % ресурсної бази, депозити юридичних осіб – 20 %, частка капіталу – 11,8 % [3].

Банк має проаналізувати рівень стабільності тимчасово вільних грошових коштів своїх клієнтів з метою ефективного їх використання та уникнення надлишку ліквідних коштів.

За поточним рахунком підприємства мають місце як надходження, так і платежі, тому банку для повноти інформації необхідно проаналізувати не лише обсяги надходжень, а й залишки грошових коштів на поточному рахунку клієнта (кредитове сальдо, що знаходиться як різниця між щоденними дебетовими та кредитовими оборотами і є величиною залишку коштів на рахунку клієнта) [5].

Аналіз впливу руху грошових коштів на рахунках клієнтів безпосередньо на кореспондентський рахунок банку є важливим напрямом оцінювання ліквідності. У процесі аналізу для кожного банківського дня розраховується різниця між надходженнями та списаннями коштів з рахунку підприємства. Додане значення цього показника означає приріст коштів на кореспондентському рахунку банку. І навпаки, від'ємне значення означає зменшення суми коштів на банківському коррахунку, але не означає виникнення дебетового сальдо на клієнтському рахунку, оскільки списання проводяться з урахуванням наявних коштів клієнта, які включають залишки за попередні періоди [4].

Вплив випадкових чинників, пов'язаних з особливостями діяльності клієнтів, виявити найскладніше. Ці чинники не завжди піддаються прогнозуванню, а виявлені ретроспективні дані можуть не повторюватися в майбутньому. Оскільки в комерційному банку кількість клієнтських рахунків досить значна (як правило, кілька тисяч), то сукупна динаміка узагальнених показників за всіма рахунками нівелює будь-які випадкові відхилення за кожним окремих рахунком.

Отже, на динаміку показників банку впливають загальноекономічні чинники, які можна досить точно передбачити завдяки аналізу, вивчення динаміки та тенденцій за певний період. Прикладом прогнозування впливу подібних чинників може слугувати період податкових платежів до бюджету.

Наявність повноцінної ресурсної бази відіграє дуже важливу роль у забезпеченні фінансової стійкості та платоспроможності банку, збереженні довіри з боку інвесторів та вкладників, а також отриманні прибутків. Тому аналіз ресурсної бази дуже важливий і необхідний для ефективної діяльності банку, а вчасне знаходження відхилень у показниках допоможе в попередженні кризових ситуацій.

Наук. керівн. Волошан І. Г.

Література: 1. Закон України "Про банки і банківську діяльність" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zakon.nau.ua. 2. Рисін В. В. Складові елементи ефективної ресурсної політики комерційного банку / В. В. Рисін // Регіональна економіка. – 2009. – № 3. – С. 115–122. 3. Бюлетень НБУ [Електронний ресурс]. – 2011. – № 1. – Режим доступу : www.bank.gov.ua. 4. Дзюблук О. Оптимізація формування ресурсної бази комерційних банків / О. Дзюблук // Банківська справа. – 2008. – № 5. – С. 38–46. 5. Примостка Л. Фінансовий менеджмент у банку / Л. Примостка. – К. : КНЕУ, 2007. – 468 с.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ НАРАХУВАННЯ ТА ВИПЛАТИ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УСТАНОВАХ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Анотація. Розглянуто теоретичні засади й особливості обліку нарахування та виплати заробітної плати в лікарнях.

Аннотация. Рассмотрены теоретические основы и особенности начисления и выплаты заработной платы в больницах.

Annotation. The theoretical principles and features of account of extra charge and payment of earnings in the hospitals are considered.

Ключові слова: заробітна плата, основна та додаткова заробітна плата, компенсаційні та заохочувальні виплати.

У бюджетних установах, подібно до сфери підприємницької діяльності, праця – це цілеспрямована діяльність людей, основне джерело їхніх доходів. У процесі праці працівники бюджетних установ надають різні соціальні послуги. Заробітна плата виступає засобом контролю за мірою праці.

На сьогоднішній день у таких галузях, як освіта, охорона здоров'я, мистецтво, видатки на заробітну плату становлять від 70 до 80 %. Облік праці та розрахунків із заробітної плати є одним із найважливіших напрямів облікового процесу бюджетних установ. Саме це зумовлює актуальність проблеми, пов'язаної з обліком розрахунків з оплати праці в установах охорони здоров'я.

Дослідженням питань з обліку нарахування та виплати заробітної плати в установах охорони здоров'я займаються такі вчені, як: Джога Р. Т., Свірко С. В., Сінельник Л. М., Матвєєва В. О., Ткаченко І. Т., Кондратюк І. О., Петруніна В. В. та ін. У своїх працях вони вивчали організацію бухгалтерського обліку в бюджетних установах, зокрема в установах охорони здоров'я.

Мета дослідження – розкрити особливості обліку нарахування та виплати заробітної плати в установах охорони здоров'я.

Завдання дослідження: дослідити організацію обліку заробітної плати в лікарнях; визначити особливості ведення бухгалтерського обліку нарахування заробітної плати працівникам установ охорони здоров'я; розглянути відображення в обліку операцій з нарахування та виплати заробітної плати.

Об'єкт дослідження – бухгалтерський облік в установах охорони здоров'я.

Предмет дослідження – облік нарахування та виплати заробітної плати працівникам установ охорони здоров'я.

Згідно зі ст. 1 Закону України "Про оплату праці", заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку власник або уповноважений ним орган виплачує робітнику за виконану роботу [1].

У бюджетних установах фінансування виплат із заробітної плати здійснюється за окремою статтею, яка відповідно до Закону України "Про Державний бюджет України" є захищеною. Це означає, що виплати з заробітної плати здійснюються першочергово разом з перерахуванням до фондів обов'язкових платежів.

До завдань обліку праці та її оплати слід віднести: контроль за дотриманням штатної дисципліни та раціональним використанням робочого часу; обчислення витрат робочого часу та облік праці; обчислення заробітної плати та утримань з неї; здійснення своєчасних і достовірних розрахунків із заробітної плати; контроль за використанням фонду заробітної плати.

Відповідно до Закону України "Про оплату праці" заробітна плата поділяється на основну, додаткову, заохочувальні та компенсаційні виплати. Перелік усіх виплат установлено Інструкцією зі статистики заробітної плати [2].

У бюджетних установах застосовуються переважно місячні тарифні ставки заробітної плати, які називаються посадовими окладами. Розмір ставок заробітної плати (посадових окладів), а також надбавок до них визначається на підставі щорічної тарифікації, яка проводиться постійно діючою тарифікаційною комісією (станом на 1 вересня – в установах освіти; станом на 1 січня – в установах охорони здоров'я).

Нарахування заробітної плати в бюджетних установах різних галузей має свої особливості. Так, розміри посадових окладів лікарів у медичних закладах диференціюються залежно від посади, кваліфікаційної категорії (вища, перша, друга, без категорії). Лікарям вищої категорії залежно від обсягу, складності та характеру їх праці схемні посадові оклади підвищуються при роботі в поліклініках – до 15 %, у стаціонарі – до 40 %.

Посадові оклади лікарів – керівників структурних підрозділів (відділень, кабінетів, лабораторій, відділів) – установлюються шляхом підвищення схемних посадових окладів лікарів, що відповідають профілю даної установи, на 10 – 25 % залежно від кількості лікарських посад відповідно до штатного розкладу.

Посадові оклади керівників медичних закладів установлюються залежно від посади, групи з оплати праці (всього передбачено п'ять груп) з підвищенням за кваліфікаційну категорію.

Посадові оклади середнього медичного персоналу диференціюються залежно від посади (медична сестра, акушерка, зубні лікарі) та кваліфікаційної категорії. Присвоєння кваліфікаційної категорії медичним і фармацевтичним працівникам, які не мають повної вищої медичної освіти, але допущені до медичної та фармацевтичної практики, проводиться кожні п'ять років за результатами атестації.

Основою для підвищення посадових окладів є також наявність вченого ступеня доктора наук (на 25 %), кандидата наук (на 15 %), почесних звань "народний" (на 40 %), "заслужений" (на 20 %). Підвищення посадових окладів також здійснюється у зв'язку з небезпечними для здоров'я і важкими умовами праці, зокрема, працівникам установ і підрозділів для лікування лепрозних та психічно хворих, хворих на алкоголізм і наркоманію (на 15 – 30 %), працівникам госпіталів і спеціальних лікарень для інвалідів Великої Вітчизняної війни, воїнів-інтернаціоналістів (на 15 %), медичних закладів, зайнятих оглядом і наданням медичної допомоги тим, хто постраждав з аварією на ЧАЕС (на 25 %), медичних закладів, які працюють з вірусом імунодефіциту людини (на 60 %) [3].

Надбавки за тривалість безперервної роботи в медичних закладах нараховуються щомісячно за основною посадою, роботою, за сумісництвом та замісництвом (виконання обов'язків тимчасово відсутнього працівника за межами робочого часу за основною роботою), виходячи зі схемного посадового місячного окладу (ставки) за посадою, яку обіймають (без урахування будь-яких надбавок, доплат), у розмірі 20 – 50 % залежно від виду закладу і посад.

У бюджетних установах допускаються роботи у святкові та вихідні дні, викликані необхідністю обслуговування населення (медичні заклади, пансіонати і т. п.). Оплата праці в ці дні проводиться в розмірі:

працівникам, праця яких оплачується за погодинними або денними ставками, – в розмірі подвійної годинної або денної ставки;

працівникам, які одержують місячний оклад, – в розмірі одинарної годинної або денної ставки понад оклад, якщо робота у святковий і неробочий дні проводилась у межах місячної норми робочого часу, і в розмірі подвійної годинної або денної ставки понад оклад, якщо робота проводилась понад місячну норму. За роботу у святкові та вихідні дні замість доплати працівнику за його бажанням може бути наданий інший день відпочинку в найближчі два тижні.

Оплата праці працівників у нічний час (з 22.00 до 6.00 години) здійснюється у підвищеному розмірі, що встановлюється генеральною та галузевою угодами, колективним договором, але не нижче 20 % тарифної ставки за кожну годину роботи в нічний час. Лікарям, середньому та молодшому медичному персоналу, зайнятим наданням швидкої та невідкладної медичної допомоги, та персоналу виїзних бригад відділень невідкладної медичної допомоги здійснюється доплата за роботу в нічний час у розмірі 50 % годинної тарифної ставки за кожну годину роботи в нічний час.

Заробітна плата в більшості бюджетних установ виплачується два рази на місяць: за першу половину місяця – аванс у розмірі 50 % заробітку за мінусом сум податків, належних до утримання в установленому порядку. За другу половину місяця – фактичний місячний заробіток за вирахуванням авансу та утримань.

На виплату авансу складається платіжна відомість (ф. № 389). За другу половину місяця заробітна плата, як правило, видається за розрахунково-платіжною відомістю (ф. № 49). На підставі цих відомостей складається "Звіт розрахункових відомостей із заробітної плати і стипендій" ф. № 405 (меморіальним ордером із заробітної плати № 5) [3].

Для обліку розрахунків з працівниками за всіма видами заробітної плати призначено пасивний субрахунок 661 "Розрахунки із заробітної плати".

Заробітна плата, нарахована працівникам за відпрацьований час або за виконану роботу, для бюджетних установ є фактичними видатками за кодами бюджетної класифікації № 1111 – 1120. На суми нарахованої заробітної плати кредитується субрахунок 661 і дебетуються рахунки класу 8 "Витрати" залежно від того, яким працівникам і за рахунок яких коштів здійснюється нарахування. Суми, утримані із заробітної плати, відображаються за дебетом субрахунка 661, при цьому кредитується різні субрахунки залежно від виду утримань.

Організація обліку заробітної плати працівників лікарень виступає трудомістким процесом, який включає багато особливостей. Тому перед персоналом бухгалтерії постає проблема вирішення всіх завдань з обліку праці з урахуванням особливостей розрахунку та відображення в обліку нарахувань із заробітної плати.

Подальших наукових досліджень вимагають питання з первинного обліку праці, нарахувань та утримань внесків до фондів соціального страхування та ін.

Наук. керієн. Волошан І. Г.

Література: 1. Закон України "Про оплату праці", затверджений Постановою ВР від 20.04.1995 р. № 144/95 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws. 2. Інструкція зі статистики заробітної плати, затверджена наказом Державного комітету статистики України від 13.01.2004 р. № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua. 3. Бухгалтерський облік у бюджетних установах : підручник / за заг. ред. проф. Р. Т. Джоги. – К. : КНЕУ, 2003. – 483 с.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ФАКТОРИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ

Анотація. Розглянуто існуючі проблеми використання та відображення в бухгалтерському обліку факторингових операцій.

Аннотация. Рассмотрены существующие проблемы использования и отражения в бухгалтерском учете факторинговых операций.

Annotation. The most important problems of use and reflexion in accounting factoring operations are considered.

Ключові слова: факторинг, дебітор, факторингова згода, застава.

Факторинг сьогодні зарекомендував себе як ефективний інструмент удосконалення фінансів підприємства, покращення стану грошових розрахунків. Актуальність теми обумовлена тим, що проблема використання факторингу в українській практиці відноситься до числа найменш розроблених.

Дослідженню проблем, пов'язаних з факторингом, значну увагу приділено рядом дослідників, таких, як: М. Формен, І. Джилберт, Ф. Селінгер, Д. Чессер, Букато В. І., Жуков Е. Ф., Івасенко А. Г., Мамонова І. Д., Лавоушин О. І. та інших, але питання стосовно факторингових операцій ще не розглянуто в повному обсязі.

Мета дослідження полягає в розробці й обґрунтуванні практичних рекомендацій щодо впровадження та вдосконалення обліку факторингових операцій.

Завданнями дослідження є розгляд облікових процедур за факторинговими операціями банку, розробка практичних рекомендацій для подолання негативних моментів у русі грошових потоків і системі розрахунків.

Об'єкт дослідження – кредитний ринок та факторингові операції банків України.

Предметом дослідження є облікові процедури за факторинговими операціями.

На певному етапі своєї діяльності підприємство може зіштовхнутися із ситуацією, коли знайти необхідне для подальшого розвитку фінансування буде майже неможливо. Кредитори відмовляються у збільшенні термінів та об'ємів відстрочки платежу. Дебітори затримують платежі та наполягають на збільшенні об'ємів дебіторської заборгованості. Власники не мають додаткових ресурсів для підтримки поточних операцій. А банкіри, ознайомившись з балансом підприємства, відмовляються надати кредит, оскільки існуючих у наявності активів недостатньо для забезпечення кредитної операції. Знайти вихід із такої ситуації надзвичайно важко. Але тепер у фінансовому інструментарії з'явився відносно новий для України інструмент – факторинг. Факторинг дозволяє підприємству отримати фінансування від банку під один із найбільших існуючих у нього активів – дебіторську заборгованість. Таким чином, все зводиться до того, що факторинг становить складні, багатогранні договірні відносини, оскільки може одночасно поєднувати ознаки договору кредитування, застави, цесії, страхування, доручення та агентської згоди.

Спираючись на праці провідних вчених, необхідно зазначити, що факторинг – це кредитна операція купівлі банком у клієнта права на стягнення дебіторської заборгованості [1]. Мова йде про придбання розрахункових документів за проданою продукцією або надані послуги (за фактом, який вже відбувся чи повинен відбутися) з узгодженням ціни.

У факторинговій операції більшою мірою беруть участь три сторони: дебітор – покупець товарів або послуг клієнта; клієнт, який продає банку свою дебіторську заборгованість; банк, який купує дебіторську заборгованість клієнта і надає додаткові послуги за цією факторинговою операцією.

Факторинг оформлюється спеціальною згодою між банком та клієнтом. Розрізняють конвенційний і конфіденційний факторинги. У випадку конвенційного факторингу дебітора повідомляють про придбання банком його фінансових зобов'язань. Відповідні платежі дебітор направляє безпосередньо в банк. При конфіденційному факторингу дебітору не повідомляють про придбання банком його зобов'язань. Тому відповідні платежі дебітор звичайно направляє безпосередньо на поточний рахунок клієнта. При цьому клієнт здійснює розрахунки з банком самостійно. Факторингова згода може заключатися на умовах оплати дебіторської заборгованості на певну дату або попередньої оплати.

Розрізняють факторинг внутрішній, коли постачальник, його клієнт і банк здійснюють факторингові операції, які знаходяться в межах однієї країни. При експортному (міжнародному) факторингу постачальник, його клієнт і банк здійснюють факторингові операції, які знаходяться в різних країнах [2].

У згоді на факторингове обслуговування банк може взяти на себе додаткові обов'язки відносно ведення обліку та стягнення дебіторської заборгованості клієнта.

Заключаючи факторингову згоду, клієнт передає банку розрахункові та платіжні документи на продані ним дебітору товари або надані послуги. Банк враховує ці документи на відповідних позабалансових рахунках:

Д-Т рахунку 9800 "Розрахункові документи за факторинговими операціями".

К-Т рахунку 9910 "Контррахунок".



Більшою мірою у випадку проведення факторингової операції банк видає клієнту аванс. Авансовий платіж здійснюється банком у вигляді фіксованого проценту або в розмірі всієї суми дебіторської заборгованості. На дату, коли кошти надходять на рахунок клієнта, здійснюється такий бухгалтерський запис:

Д-Т рахунку 2030 "Рахунки суб'єктів господарської діяльності за факторинговими операціями".
К-Т поточного рахунку клієнта.

Одночасно сума авансу відображається на позабалансових рахунках як зменшення зобов'язань банку перед клієнтом:

Д-Т рахунку 9900 "Контррахунок".
К-Т рахунку 9100 "Зобов'язання з кредитування, які надані клієнтам".

Платежі, отримані банком від дебітора в рахунок оплати дебіторської заборгованості, відображаються на кредиті рахунків за факторинговими операціями як зменшення залишку несплаченої дебіторської заборгованості:

Д-Т рахунків 2600, 1200 "Поточний рахунок дебітора, кореспондентський рахунок".
К-Т рахунку 2030 "Рахунки суб'єктів господарської діяльності за факторинговими операціями".

Після того як платіж буде проведено, відповідна сума переноситься на рахунок факторингових операцій:

Д-Т рахунку 3739 "Транзитний рахунок за іншими розрахунками".
К-Т рахунку 2030 "Рахунки суб'єктів господарської діяльності за факторинговими операціями".

Унаслідок ризикованості факторингових операцій завжди існує вірогідність отримання збитків. Тому банк повинен створювати для таких операцій відповідні резерви.

Якщо заборгованість за факторинговими операціями признано безнадійною, в обліку здійснюються проведення:

Д-Т рахунку 2400 "Безнадійна заборгованість за рахунками СГД за факторинговими операціями".
К-Т рахунку 2037 "Просрочена заборгованість СГД за факторинговими операціями".

Банк отримує комісію за надані факторингові послуги з обліку платіжних документів. Отримана комісія з факторингу враховується за принципом нарахування і відображається на рахунку 6110 "Комісійні доходи від розрахунково-касового обслуговування клієнтів" на дату підписання факторингової угоди.

Банк отримує також дохід у вигляді процентів за наданий клієнту аванс. Процентний дохід враховується на основі принципу нарахування. Нарахування процентів здійснюється з дати фактичного надання коштів клієнту до дати розрахунків. Проценти за аванс ураховуються на рахунок процентних доходів за факторинговими операціями (6023).

Після завершення факторингової операції поза балансом кредитується рахунок 9800 "Розрахункові документи за факторинговими операціями".

Таким чином, факторинг є ефективним інструментом управління фінансами підприємств, а саме дебіторською заборгованістю, який пристосований до сучасних процесів розвитку світової економіки. Оскільки факторинг суттєво допомагає стягненню платежів за зобов'язаннями комерційної діяльності, він особливо актуальний в умовах великої дебіторської заборгованості, яка паралізує систему безготівкових розрахунків нашої країни.

Дане дослідження не є завершеним, а потребує подальшого розвитку та особливої уваги у сфері забезпечення за даною формою кредитування.

Наук. керівн. Волошан І. Г.

Література: 1. Жуков Е. Г. Банки і небанківські кредитні організації та їх операції / Е. Г. Жуков. – Харків, 2008. – С. 376–377. 2. Шевчук В. А. Банківська справа / В. А. Шевчук – К.; 2009. – С. 124–126.

УДК 338.432:631.155.6

Контарєв М. С.

Студент 5 курсу обліково-економічного факультету
Одеського державного економічного університету

БЮДЖЕТНА ПІДТРИМКА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ ЯК ЧИННИК СТАЛОСТІ ЇХ РОЗВИТКУ

Анотація. Проведено аналіз стану державного фінансування агропромислового комплексу України, розглянуто основні інструменти та напрями його застосування.

Аннотация. Проведен анализ состояния государственного финансирования агропромышленного комплекса Украины, рассмотрены основные инструменты и направления его применения.

© Контарєв М. С., 2011



Annotation. The analysis of state of Ukrainian agricultural complex financing is analyzed, the basic tools and directions of its application are considered.

Ключові слова: фінансові ресурси, сільськогосподарське виробництво, бюджетна підтримка, аграрний сектор.

Незадовільний фінансовий стан переважної частини підприємств вітчизняного АПК не дозволяє забезпечити процес не тільки розширеного, а в багатьох випадках і простого відтворення за рахунок власних фінансових ресурсів. Водночас висока вартість і обмежений доступ до зовнішніх джерел фінансування операційної та інвестиційної діяльності, насамперед кредитних ресурсів комерційних банків, зумовлюють необхідність пошуку інших форм фінансового забезпечення. Досвід країн з розвинутою економікою свідчить, що суттєве значення у вирішенні цього питання відіграють фінансові ресурси державного й місцевих бюджетів. Складність економічної ситуації в сільському господарстві України значною мірою зумовлена недосконалістю державних важелів впливу на розвиток галузі, недостатньо виваженими рішеннями, спрямованими на подолання негативних явищ. Одна з найголовніших проблем, яка вимагає невідкладного розв'язання, – забезпечення сільськогосподарських підприємств фінансовими ресурсами.

Проблема обмеженості сільськогосподарських підприємств фінансовими ресурсами широко висвітлюється в наукових працях таких зарубіжних вчених, як: Б. Аллан, Ш. Бланкарт, Боді Зві, Дж. Бюкенен, А. Вагнер, Шері Е. Емблі, Ж. Марку, Мертон Роберт, А. Пігу та ін. Вітчизняною наукою досліджується проблема розроблена в роботах: О. Могильного, М. Демяненко, М. Сахацького, П. Саблука, А. Соколовської, П. Гайдучього, Б. Пасхавера та ін.

Серед основних проблем фінансування діяльності сільськогосподарських підприємств не вирішено залишається відсутність дієвого механізму державної підтримки сільського господарства, в основі якого повинно бути повне виконання конкретних державних програм, що не забезпечує нормальне функціонування аграрного виробництва.

Метою цього дослідження є аналіз сучасного стану національного сільськогосподарського виробництва та визначення пріоритетних напрямів, методів і інструментів державного регулювання та підтримки цієї сфери економіки.

Інтеграція України у світове співтовариство зумовлює необхідність системного підходу до аналізу сучасних процесів розвитку сільськогосподарського виробництва з метою розробки відповідних механізмів регулювання, які здатні забезпечити швидку адаптацію до нових умов господарювання. Серед них провідне місце належить гармонізації системи державної підтримки галузей АПК з метою набуття максимально ефективної системи взаємовідносин "виробник – держава", що повинно стати рушійною силою активізації потенційних можливостей сільськогосподарського комплексу України як важливої ланки економіки держави.

Підтримка державою аграрного сектору в Україні здійснюється із застосуванням різних підходів і механізмів. Так, у перші роки незалежності державну підтримку надавали переважно користуючись податковими механізмами, але впродовж останніх років дедалі більшого поширення набуває бюджетне фінансування, яке є переважним і для більшості країн світу. Розглянемо динаміку обсягів бюджетного фінансування розвитку аграрного сектору економіки (рисунок).

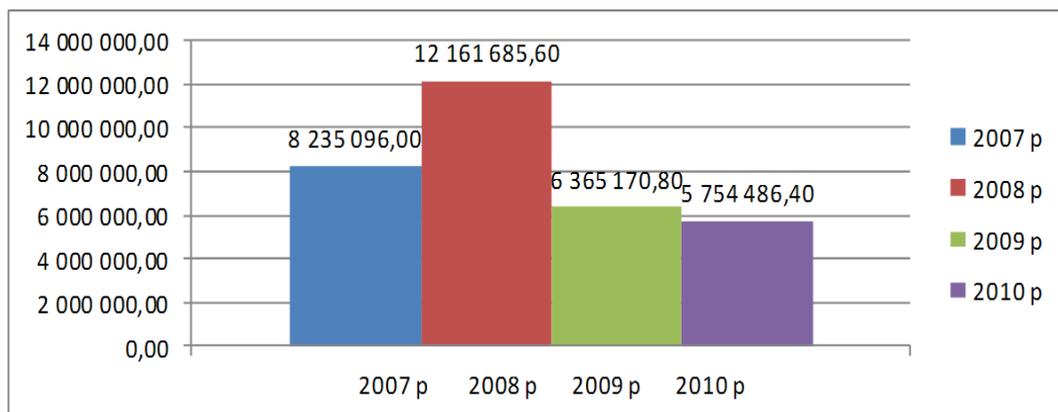


Рис. Бюджетна підтримка розвитку аграрного сектору економіки України, тис. грн [1]

Як бачимо, обсяг витрат на розвиток галузі за період 2007 – 2010 рр. характеризується від'ємним темпом приросту, лише фінансування 2008 року можливо позитивно виокремити з даної спадної динаміки.

При чому слід ураховувати, що справжня вартість 1 грн 2010 року значно менша за попередній зразок 2007 року. І це з урахуванням того, що темпи виробництва валової продукції сільського господарства впродовж останніх років збільшуються (таблиця).

Темп виробництва валової продукції сільського господарства (у % до відповідного періоду попереднього року) [2]

Галузь \ Роки	Січень 2008 р.	Січень 2009 р.	Січень 2010 р.
Сільське господарство, всього	100	100,5	105,4
Сільськогосподарські підприємства	106,3	107,6	112,7
Господарства населення	95,9	95,7	99,7

Варто в цьому контексті звернути увагу на Державну цільову програму розвитку українського села на період до 2015 р., в додатку до якої зазначено показники надання державної підтримки для забезпечення розвитку сільських територій, сільськогосподарського виробництва та аграрного ринку. Цим документом передбачено виділення коштів на зазначені вище цілі впродовж 2008 – 2015 рр. в обсязі понад 120 млрд грн. Якщо врахувати, що за два з половиною із семи років виконання програми цей обсяг становить за 2008 – перша пол. 2010 рр. 16 млрд грн відповідно, то можна зробити висновок, що зараз спостерігається явне недофінансування аграрного сектору України. Крім того, за цих умов уся сума бюджетного фінансування нівелюється за рахунок диспаритету цін. За розрахунками Дем'яненка М. Я. та Іваниної Ф. В., для розширеного відтворення та підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції обсяги підтримки сільського господарства мають зрости до 20 млрд грн (10 млрд грн для досягнення паритетності у міжгалузевому товарообміні + 10 млрд грн для створення умов забезпечення прибутковості галузі та формування власних фінансових ресурсів, здатних здійснювати розширене відтворення) [3].

Формування ефективних механізмів державної підтримки аграрного сектору економіки передбачає визначення чітких цілей, обґрунтування та використання системи відповідних критеріїв. На думку академіка УААН Дем'яненко М. Я.: "...Метою такої політики є: підтримка прибутковості сільськогосподарських виробників і стабільної економічної ситуації в галузі, забезпечення продовольчої безпеки, конкурентоспроможних товаровиробників у міжнародному поділі праці, упередження негативних процесів міграції праці тощо" [4].

Для визначення суті бюджетної підтримки з економічної точки зору розглянемо роз'яснення щодо застосування економічної класифікації видатків бюджету. В економічній структурі витратної частини бюджету класифікувати як кошти на підтримку сільськогосподарського виробництва можна платежі, які надаються у вигляді: субсидій, трансфертних платежів та капітальних трансфертів [5].

Разом з тим необхідно відмітити, що така форма підтримки сільськогосподарських підприємств, як дотація, в бюджетній класифікації видатків не передбачена. Дотації у складі поточних трансфертів передбачені лише на покриття збитків державних підприємств та на фінансування бюджетів нижчих рівнів. При цьому дане поняття широко застосовується в літературних джерелах при класифікації бюджетної підтримки. Слід зазначити, що за визначенням фінансового словника дотація (від лат. *dotatio* – дар, пожертва) та субсидія (від лат. *subsidium* – допомога, підтримка) – це різні економічні категорії, тому у зв'язку з доцільністю визнання дотації формою бюджетної підтримки сільськогосподарських підприємств необхідно дати уточнення її сутності.

Такі види державного фінансування, як бюджетні субсидії, субвенції, дотації, надання кредитів під державні гарантії, належать до прямих механізмів фінансування агропромислової галузі. Непряма державна підтримка здійснюється через фінансування науки, що займається дослідженнями сільського господарства, надання податкових преференцій, сприяння розвитку інфраструктури села.

Таким чином, зазначене вище вказує на перспективу розвитку вітчизняного сільського господарства, яке потребуватиме належної підтримки держави. Тому необхідно знайти шляхи більш раціонального використання та розподілу бюджетних коштів для досягнення максимального ефекту. А це можливо досягти, розподіляючи кошти державного бюджету на підтримку агропромислової галузі за такими напрямками: підвищення конкурентоспроможності сільського господарства і лісівництва; підтримка управління земельними ресурсами та поліпшення стану навколишнього середовища; поліпшення якості життя в сільській місцевості і диверсифікації господарської діяльності; заохочення виконання місцевих стратегій розвитку. Метою державної фінансової підтримки повинно стати стимулювання ефективності сільськогосподарського виробництва, аграрного підприємства та соціальна підтримка села.

Наук. керівн. Безнесюк Я. М.

Література: 1. <http://www.minagro.gov.ua>. 2. <http://ukrstat.gov.ua>. 3. Дем'яненко М. Я. Державна підтримка як фактор забезпечення конкурентоспроможного аграрного виробництва / М. Я. Дем'яненко, Ф. В. Іванина // Економіка АПК. – 2009. – № 9. – С. 3–9. 4. Дем'яненко М. Я. Фінансові проблеми формування та розвитку аграрного ринку : доп. на Дев'ятих річних зборах Всеукр. конгр. вчених економістів-аграрників 26 – 27 квітня 2007 р. / М. Я. Дем'яненко. – К. : ННЦ ІАЕ, 2007. – С. 36. 5. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua.

Секція 3

"Моделювання та інформаційні технології в управлінні соціально-економічними системами"

Астахова П. А.

УДК 378.147

Студент 4 курса
экономического факультета Института экономики и управления
Уфимского государственного авиационного технического университета

РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПРОЦЕССА ВЫПОЛНЕНИЯ КУРСОВОГО ПРОЕКТА

Аннотация. Рассмотрен бизнес-процесс – выполнение курсового проекта. Разработаны план интеграции проекта, управление содержанием, сроками и рисками проекта.

Анотація. Розглянуто бізнес-процес – виконання курсового проекту. Розроблено план інтеграції проекту, управління змістом, строками і ризиками проекту.

Annotation. Business-process about how to do a project is examined. A plan of the project integration, a content, term and risc control of are project are worked out.

Ключевые слова: портал, проект, информация, входная переменная, выходная переменная, интеграция, содержание, сроки, риски, SADT, бизнес-процесс, устав проекта, ИСП, календарно-сетевой план, матрица ответственности.

Тема затронута в связи с появлением необходимости создания портала кафедры "Управление инновациями". На кафедре в настоящее время ведутся работы по внедрению Системы оперативного управления компанией "Мотив", которая позволит создать электронный документооборот на кафедре, электронный архив для хранения данных, контролировать выполнение поручений и проводить совместную работу. Доступ к системе может осуществляться через Интернет. Для этого требуется описать бизнес-процессы, протекающие на кафедре, структурировать работы.

При выполнении проекта формируются навыки самостоятельного творческого решения профессиональных задач, происходит закрепление, углубление и расширение приобретенных знаний, умений, навыков по дисциплине "Управление инновационными проектами".

Цели, поставленные при выполнении курсового проекта:

- собрать и обработать информацию по теме;
- изучить и критически проанализировать полученные материалы;
- систематизировать и обобщить полученную информацию;
- самостоятельно решить поставленные творческие задачи;
- логически обосновать и сформулировать выводы.

Такой ресурс, как информация в данном курсовом проекте, можно считать собственные знания студента по выполнению, опыт в выполнении, методические указания.

Содержание проекта раскрыто с помощью использования системного подхода, то есть производилось описание элементов и звеньев системы и подсистем, входных переменных (ресурсных) и выходных (переменных состояния), целей и т. д.

Примерный шаблон проекта имеет вид:

1. Управление интеграцией проекта.
2. Управление содержанием проекта.
3. Управление сроками проекта.
4. Управление рисками проекта.

Также описывались функциональные модели в стандарте SADT.

В ходе выполнения курсового проекта описаны бизнес-процессы, проходящие при выполнении курсового проекта.

Составлен устав проекта, в котором были показаны цель проекта, заинтересованные стороны в выполнении проекта, возможные проектные риски и т. д.

Создано описание содержания проекта, которое включало в себя требования к проекту, границы проекта, критерии приемки проекта, ограничения проекта.

План управления проектами включал в себя план управления расписанием: иерархическая структура работ, календарно-сетевой план; план обеспечения проекта персоналом: участники проекта, матрица ответственности; план управления коммуникациями; план управления рисками проекта.

Также были описаны функциональные модели в стандарте SADT (IDEF0, BPWin).

Научн. рук. Мустаев И. З

УДК 338.3

Горбунов О. В.

Студент 4 курса
экономічного факультету Таврійського національного
університету ім. В. І. Вернадського

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ "ОБЛАЧНЫХ" ТЕХНОЛОГИЙ

Аннотація. Розглянуто переваги та недоліки "хмарних" технологій у різних аспектах їх застосування. Зроблено висновок на основі аналізу зібраної інформації.

Annotation. Advantages and disadvantages of "cloud" technologies in various aspects of their application are considered. The conclusion on the basis of analysis of gathered information is made.

Ключевые слова: преимущества, недостатки, плюсы, минусы, "облачные" технологии, "облака".

Информационные технологии, являясь неотъемлемым инструментом бизнеса, постоянно создают для него новые инструменты достижения максимальной эффективности. Появление новой парадигмы в отрасли информационных технологий обычно усиливает конкурентную борьбу участников рынка за право эксплуатировать эту новую парадигму. В острой борьбе были в прошлом сформированы рынки баз данных, информационных систем управления предприятием, сервисно-ориентированной архитектуры и др. Наиболее свежим примером формирования нового рынка на основе инновации в области информационных технологий является нарастающая конкурентная борьба за возможность предоставления тех или иных ресурсов в качестве услуги. В терминах отрасли такая концепция носит название "Облачные вычисления" (Cloud Computing). Cloud Computing служит альтернативой традиционной модели локально используемого аппаратного и программного обеспечения (on-premise). Идея заключается в том, что документы, электронные письма и прочие данные пользователей хранятся на удаленной площадке провайдера услуг, и доступ к ним можно получать при помощи Интернет-браузера с персонального компьютера или мобильного устройства, подключенного к сети Интернет. В масштабах предприятия Cloud Computing позволяет отказаться от собственной аппаратно-программной инфраструктуры, заменив ее подключением к соответствующей сетевой услуге — "облаку". Таким образом, "облачные" вычисления способны повлиять на расстановку сил на рынке как программного, так и аппаратного обеспечения.

В связи с новизной технологии Cloud Computing вопрос целесообразности внедрения данной технологии в предприятия является предметом дискуссий. Принять эффективное решение в данной ситуации позволяет анализ преимуществ и недостатков Cloud Computing. Поэтому задачей данной работы является всестороннее исследование преимуществ и недостатков Cloud Computing.

В связи с тем, что Cloud Computing есть новейшим явлением в области технологии, данная технология слабо изучена в научных изданиях. В основном ее представление в информационных ресурсах ограничивается поверхностным анализом всех аспектов Cloud Computing лицами, участвующими в процессе создания "облачных" технологий. В данной работе комплексно рассмотрен вопрос преимуществ и недостатков Cloud Computing как по отношению к корпоративным агентам, так и по отношению к физическим лицам.



Применимо к корпоративным нуждам, "облачные" технологии (Cloud Computing) дают такие преимущества [1 – 3]:

1. Низкие первоначальные инвестиции в ИТ (не нужно покупать оборудование, ПО, платить за установку и настройку решения).
2. Оптимизация расходов (оплата ежемесячно по факту использования. Низкая фиксированная ежемесячная оплата определяется тем, что Cloud Computing позволяет обеспечивать экономии при росте масштаба и недорогую эксплуатацию).
3. Снижение рисков (лицензии на ПО не нужно ставить на баланс, то есть нет ответственности, сервис-провайдер несет ответственность за бесперебойную работу услуги).
4. Масштабируемость решений (можно легко увеличивать и уменьшать количество пользователей, добавлять новые решения).
5. Простота поддержки (оплачивается единая ИТ-услуга, в состав которой все включено. Не нужно устанавливать и обслуживать серверы, устанавливать обновления ПО или беспокоиться о совместимости ПО и аппаратных средств, обучении сотрудников новым ИТ-версиям и др.).
6. Крупная, отвлеченная ИТ-инфраструктура (динамическое выделение ресурсов, масштабирование, перенос приложений).
7. Отсутствие долгосрочных контрактов или обязательств.
8. Доступность с любого компьютера по протоколам Интернета.
9. Полное самообслуживание клиентов в отношении подготовки к работе, управления и завершения предоставления услуг.
10. Возможность доступа к документам и функциям с любого компьютера без привязки к определенной системе.
11. Простая интеграция в имеющуюся вычислительную среду организации.
12. Можно списывать на расходы и не приобретать, что может быть выгодно для некоторых компаний.
13. Обеспечение непрерывности процесса и возможность быстрого восстановления после катастроф [4].

Главными недостатками Cloud Computing по отношению к корпоративным пользователям являются: безопасность, контроль, нестабильность структуры затрат, потенциальное ухудшение гибкости бизнеса, проблемы интеграции [5]. Существует и ряд менее очевидных проблем Cloud Computing [2]:

1. Необходимо постоянно вносить фиксированную ежемесячную плату, тогда как в случае ПО, работающего на местах, затраты сначала являются существенными, но потом происходит амортизация.
2. Не определена ситуация с лицензиями на ПО и налогами.
3. Управление может стать проблемой (Cloud Computing является наименее прозрачным методом предоставления внешних услуг).
4. Законы о защите данных требуют контролировать личные данные и ограничивают перемещение таких данных за пределы страны.
5. Готовность не гарантирована (у нескольких Cloud-поставщиков, вовлеченных в процесс, имеются разные гарантии непрерывности услуг, разные значения времени наработки до отказа и времени восстановления данных. Это значит, что услуги являются ненадежными для жизненно важных приложений).
6. Конфиденциальность является главной заботой (преступники, шпионы и государственные органы могут проще получить данные, если они хранятся вне организации).

Для физических лиц преимущества Cloud Computing можно охарактеризовать в пунктах [6]:

1. Снижаются требования к вычислительной мощности ПК (любой компьютер, планшет, смартфон, способный открыть окно браузера, получает огромный потенциал настоящей рабочей станции).
2. Отказоустойчивость.
3. Безопасность (крупная корпорация может лучше защитить свои данные, чем большинство пользователей, однако полный ответ может дать только время).
4. Высокая скорость обработки данных.
5. Отсутствие затрат на покупку софта (все нужные программы находятся в сети).
6. Экономия дискового пространства.

Недостатки Cloud Computing для физических лиц [6]:

1. Зависимость сохранности пользовательских данных от компаний, предоставляющих услугу.
2. Появление облачных монополистов.
3. Опасность хакерских атак на сервер (при хранении данных на компьютере вы в любое время можете отключиться от сети и очистить систему с помощью антивируса).
4. Необходимость всегда быть онлайн.
5. Возможная дальнейшая монетизация ресурса (компания, предоставляющая услугу Cloud Computing, может в любой момент установить плату за свои услуги).

На основе проведенного исследования сделаны такие выводы:

1. Все плюсы и минусы Cloud Computing обусловлены принципиально новым подходом к организации информационных систем.

2. Нельзя сделать однозначных выводов о целесообразности использования Cloud Computing в экономике, поскольку для каждого отдельного предприятия преимущества и недостатки обуславливают разные последствия.

В заключение можно сказать, что преимущества Cloud Computing очевидны, и многие компании и пользователи уже применяют эту технологию. Однако такие предельно важные проблемы как корпоративная безопасность и конфиденциальность данных, а также неопределенность данных отношений правовой сфере, сдерживают повсеместное распространение Cloud Computing.

Научн. рук. Королев О. Л.

Литература: 1. Облачные технологии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ixbt.com/cm/cloud-computing.shtml>. 2. "Облачные" вычисления (Cloud Computing) [Электронный ресурс] // Режим доступа : <http://www.intel.com/cd/corporate/pressroom/emea/rus/414904.htm>. 3. Облачные технологии накроют мир [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.strf.ru/material.aspx?CatalogId=223&d_po=31856. 4. Облачные технологии: решения для восстановления после катастроф [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rsci.ru/rt/service/227206.php>. 5. Business disadvantages using cloud computing [Electronic resource]. – Asses mode : <http://www.slideshare.net/maikelm/disadvantages-of-cloud-computing>. 6. Облако в сетях [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://internetua.com/oblako-v-setyah>.

УДК 659.11

Голубцова Д. С.

Студент 4 курсу
спеціальності "Економічна кібернетика"
факультету економічної інформатики ХНЕУ

МОДЕЛЮВАННЯ ВИБОРУ РЕКЛАМНОЇ КАМПАНІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Розглянуто основні напрями вдосконалення управління рекламною діяльністю підприємства. Наведено механізм вибору рекламної кампанії підприємства та модель ефективного розподілу асигнувань на рекламу.

Аннотация. Рассмотрены основные направления совершенствования управления рекламной деятельностью предприятия. Представлены механизм выбора рекламной кампании предприятия и модель эффеkтивного распределения ассигнований на рекламу.

Annotation. The main directions for improving the management of advertising activities of the enterprise are considered. The mechanism of choice campaign and the enterprise model of efficient allocation of appropriations for advertising is given.

Ключові слова: маркетинг, реклама, рекламна кампанія, асигнування на рекламу, охоплення цільової аудиторії, механізм вибору рекламної кампанії.

На сучасному етапі розвитку України, який відрізняється динамізмом і якісними змінами в усіх сферах громадського життя, зростає роль маркетингу. Сферою його широкого застосування стали економіка, політика, вирішення соціальних проблем, формування ідеології й життєвих стандартів, суспільні відносини.

Проблеми ефективності маркетингової системи актуальні для всіх учасників процесу просування продукції (послуг) до кінцевих споживачів – торговців і посередників, виробників і розроблювачів. Тому кожна фірма вирішує властиві тільки їй маркетингові завдання. Одним з основних інструментів реалізації маркетингового плану підприємства виступає рекламна кампанія. Тому стає необхідним аналіз її становлення та розвитку не тільки як суспільного явища, а й економіко-математичного інструменту, оскільки виробництво й розповсюдження реклами безпосередньо зачіпають інтереси практично всіх українських громадян [1].

Досвід попередніх періодів є недостатньою основою для розв'язання принципово нових завдань управління поведінкою підприємства в зовнішньому середовищі, що динамічно змінюється. Тому підвищення якості й оперативності прийнятих рішень у галузі рекламної діяльності є необхідною умовою досягнення маркетингових цілей підприємства. Крім того, сучасна практика рекламування не має широкого досвіду використання економіко-математичних методів та моделей, на підставі яких керівники підприємств мали б можливість розробки адаптивних до збурень зовнішнього середовища управлінських рішень.

© Голубцова Д. С., 2011



Проблемам вивчення реклами як економічного явища, питанням регулювання рекламної діяльності присвячено праці таких українських і зарубіжних учених та спеціалістів, як: Аржанов Н. П., Вольдман Ю. В., Грошев І. С., Добрянська О. І., Засєда І. В., Зелінська О. І., Зінченко О. О., Лазєбник М. Р., Лук'янець Т. І., Краско Т. І., Ленгауер А. П., Мокшанцев Р. І., Назарова Ю. В., Оленіна О. Ю., Пирогова Т. А., Почепцов Г. Г., Проніна О. В., Ромат Є. В., Саніахметова Н. А., Ученова В. В., Федотова Л. Н., Черемнова А. І. та ін.

Реклама – спеціальна інформація про осіб чи продукцію, що розповсюджується в будь-якій формі та в будь-який спосіб з метою прямого чи опосередкованого одержання прибутку [2].

Оскільки рекламний ринок України сформувався порівняно недавно, то на відміну від традиційних ринків у ньому немає остаточно ustalених зв'язків і відносин. Однак об'єктивна необхідність у просуванні вироблених і реалізованих товарів спонукає національні підприємства до тісної взаємодії з операторами рекламного ринку. На сьогоднішній день найбільшу питому вагу витрат на рекламу в сукупному рекламному бюджеті України несуть рекламодавці закордонних фірм, що пояснюється великим накопиченим ними досвідом і високим рівнем знань у даній галузі.

Вивчення поданих у літературі концепцій і підходів дозволило зробити висновок про те, що широкі питання щодо процесу вибору рекламної кампанії розроблені недостатньо, а також слабо математично формалізовані. Існуючі методи і моделі в основному носять описовий характер, здійснюють планування рекламної діяльності за залишковим принципом, без урахування можливих змін зовнішнього середовища. Недостатня вивченість даної проблеми породжує відсутність гнучкості при виборі рекламної кампанії, що, у свою чергу, призводить до зниження якості при прийнятті управлінських рішень і до виникнення втрат.

Для вибору ефективної моделі рекламної діяльності підприємства потрібно починати з її планування. Щоб здійснити системний підхід до планування рекламної кампанії, необхідно одночасно враховувати різноманітний вплив навколишнього середовища і фінансові можливості підприємства. Подібний клас завдань характеризується багатовимірністю об'єкта дослідження та стохастичністю його характеристик. Тому при їх вирішенні доцільно застосовувати економіко-математичне моделювання, що дозволяє підвищити ефективність прийнятих рішень у сфері рекламної діяльності.

Рекламна кампанія підприємства виглядає як певна сукупність процедур і засобів досягнення маркетингової мети підприємства, що знаходяться у взаємодії з навколишнім середовищем [3].

Для ефективного вирішення завдання вибору моделі рекламної діяльності підприємства і розміщення рекламної інформації необхідне знання значень таких показників, якими описується рекламна кампанія:

обсяг асигнувань на рекламу – сума грошей, виділена на рекламу підприємства;

охоплення цільової аудиторії – кількість представників цільової аудиторії, що контактували з рекламою або стимулюванням збуту протягом одного рекламного циклу;

частота контактів – кількість контактів з одним представником цільової аудиторії за один рекламний цикл [4].

Цільова установка рекламної кампанії підприємства визначає множину критеріїв вибору рекламних засобів. На рисунку наведено механізм вибору рекламної кампанії підприємства.

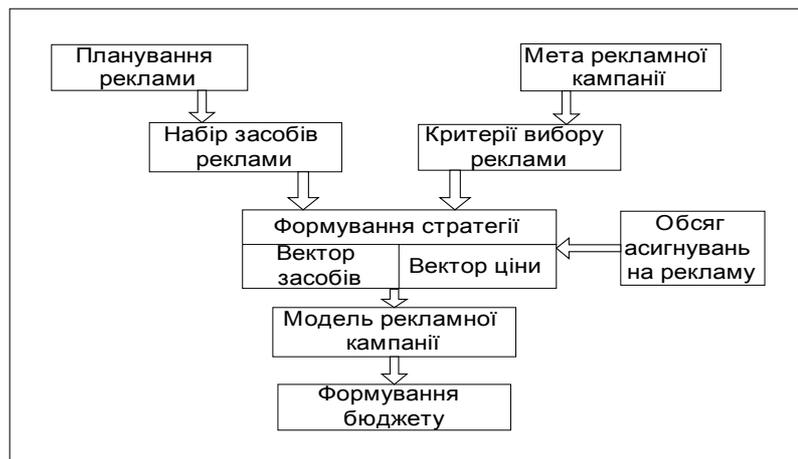


Рис. Механізм вибору рекламної кампанії підприємства

Таким чином, дані про набір рекламних засобів і критеріїв такого вибору дозволяють сформувати рекламну стратегію підприємства.

Вибір засобів реклами ґрунтується на оцінці параметрів самого засобу. Як параметр оцінки засобів реклами пропонується використовувати критерій охоплення споживачів. Даний параметр не істотно залежить від функціонування підприємства, але високо корельований з цільовою аудиторією, на яку спрямована реклама.

Отримана таким чином інформація дозволяє формалізувати модель ефективного розподілу асигнувань на рекламу:

$$R = (V^{ef}, M_i, m_i, K_i, C_i)$$

де V^{ef} – обсяг асигнувань на рекламу;
 M_i – охоплення цільової аудиторії i -м рекламним засобом, осіб;
 m_i – охоплення цільової аудиторії одиницею об'єму i -го рекламного засобу, осіб;
 K_i – частота контактів у i -му рекламному засобі, одиниць;
 C_i – ціна одиниці об'єму рекламного простору, грн.

При цьому, V^{ef} – керований вхід моделі, m_i та C_i – некеровані входи моделі, K_i – змінюваний параметр моделі.

Отже, володіння навичками ефективного управління рекламою сприяє ефективній ринковій діяльності підприємства, веденню цілеспрямованої конкурентної боротьби. Тому управління рекламною діяльністю вимагає уважного наукового вивчення практичного підходу до використання у практиці управління.

Наук. керівн. Яценко Р. М.

Література: 1. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент : експресс-курс / Ф. Котлер ; пер. с англ. ; под ред. С. Г. Божук. – [2-е изд]. – СПб. : Питер, 2006. – 464 с. 2. Закон України «Про рекламу» від 03.07.1996 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>. 3. Тонева К. В. Модель планування рекламної кампанії підприємства / К. В. Тонева // Комунальне господарство міст : наук.-техн. зб. – К. : Техніка, 2004. – Вип. 56. – С. 132. 4. Ромат Є. Державне управління рекламною діяльністю: досвід моделювання / Є. Ромат // Актуальні проблеми державного управління : зб. наук. пр. – О. : ОРІДУ НАДУ. – 2003. – Вип. 3 (15). – С. 97–110.

УДК 005.591.6:6

Талько А. В.

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ НА ПІДПРИЄМСТВІ ГОТЕЛЬНОЇ ІНДУСТРІЇ

Анотація. Проведено аналіз розвитку інноваційних процесів на підприємстві готельної індустрії й визначено основні напрями нововведень для покращення ефективності роботи підприємства.

Аннотация. Проведен анализ развития инновационных процессов на предприятии отельной индустрии и выявлены основные направления нововведений для повышения эффективности работы предприятия.

Annotation. The development of innovative processes in the hotel industry are analyzed and the main tendencies of innovations for increasing the production efficiency are defined.

Ключові слова: інноваційні процеси, готельна індустрія, пошукові системи мережі Інтернет.

Інноваційна діяльність підприємства – це такий вид діяльності, який сприяє перетворенню досягнень науково-технічного прогресу в реальні нові технології, товари, послуги, методи організації та управління виробничими процесами підприємств. Під інноваційним процесом розуміють сукупність безперервно здійснюваних у просторі і часі якісно нових прогресивних змін, які носять назву процесів упровадження нової техніки [1]. Нова техніка – це результати наукових досліджень, що реалізуються вперше, результати прикладних розробок, які вміщують винаходи та інші наукові досягнення, нові або вдосконалені процеси виробництва. Тобто нововведення – це результат інноваційного процесу, а інноваційний процес – це не тільки впровадження нового, а такі зміни з метою, в умовах, змісті, засобах, методах, формах організації виробничого й управлінського процесів, які:

мають новизну;

мають потенціал підвищення ефективності цих процесів у цілому або якихось їхніх частинах;

© Талько А. В., 2011



здатні дати довгостроковий корисний ефект, що виправдає витрати зусиль і засобів на впровадження нововведення;

узгоджені з іншими здійснюваними нововведеннями;
задовольняють ринковий попит [1].

Саме такі критерії інноваційного процесу мають великий вплив на інноваційну діяльність готельної індустрії, тому актуальність обраної теми обумовлюється тим, що готельний бізнес багатоплановий, а управління ним – складне трудомістке завдання, що вимагає нових технологій управління та неможливе сьогодні без активного використання інновацій у сфері інформаційних технологій, менеджменту, персональних комп'ютерів та Інтернету.

У зв'язку з цим метою даної статті є дослідження інноваційних процесів на підприємстві готельної індустрії та вивчення і впровадження інноваційних напрямів у готелі для покращення його конкурентоспроможності на ринку туристичних послуг.

Для вирішення поставленого завдання автор аналізує і пропонує нововведення у внутрішньому середовищі підприємства готельної індустрії для підвищення ефективності роботи готелю та його конкурентоспроможності.

Інноваційні процеси у готельній індустрії розглянуті у працях вітчизняних і закордонних дослідників, зокрема: Н. А. Бланка, С. І. Байлика, В. Р. Весніна, Н. Н. Кабушкіна, Г. А. Бондаренко, І. Т. Балабанова, В. Н. Глазунова та ін.

У рамках даного дослідження об'єктом для аналізу обрані інноваційні процеси і напрями підприємства готельної індустрії.

Принципи впровадження інноваційних технологій в управлінні готелем мають дуже великий вплив, оскільки прямо пов'язані з підвищенням ефективності роботи як кожного менеджера, так і готелю загалом. Інноваційні технології впливають на конкурентоспроможність готелю на сьогоднішньому ринку. Використання комп'ютерних мереж, Інтернету та Інтернет-технологій, програмних продуктів наскрізної автоматизації всіх бізнес-процесів готелю сьогодні не просто питання лідерства і конкурентних переваг, але й виживання на ринку в найближчому майбутньому. Для швидкого і безпомилкового контролю операцій повноцінного аналізу існуючої ситуації, швидкості й повноти обслуговування гостя на ресепшені, тобто для забезпечення високої економічної ефективності та високої якості послуг, неминучим і незамінним стає впровадження автоматизованих інформаційних систем управління [1].

Упровадження інноваційних технологій у готельній індустрії включає три етапи:

1. Автоматизація бізнес-процесів усередині готелю.

Інформація про роботу готелю накопичується і зберігається в базі даних на одному із потужних комп'ютерів, що мають назву сервер. Клієнт-серверна технологія побудови інформаційних систем забезпечує доступ до баз даних з будь-якого робочого місця відповідно до права доступу.

2. Створення внутрішньої інформаційної системи.

Дозволяє автоматизувати бізнес-процеси через мережу Інтернет, яка пов'язує внутрішню інформаційну систему готелю з її зовнішніми партнерами (туроператорами, клієнтами).

3. Об'єднання Інтернет- і екстернат-систем в одне бізнес-середовище [2].

Інтегрує всі внутрішні служби готелю і забезпечує відгук на будь-які запити із зовні завдяки методам електронного обміну даними, електронній комерції. Принципи впровадження інноваційних технологій у сферу гостинності мають стати дієвим засобом забезпечення інноваційного розвитку в туристичній індустрії [3].

В останні декілька років інформаційні технології стрімко трансформують індустрію туризму. Доказом чого є активний розвиток глобальної системи резервування, яка забезпечує потреби цієї індустрії в області маркетингу та продаж. Система бронювання в реальному часі дає можливість клієнту в лічені секунди, поки він знаходиться на терміналі системи онлайн-бронювання, отримати всю необхідну інформацію [4]. Переваги системи бронювання через Інтернет подані на рисунку.

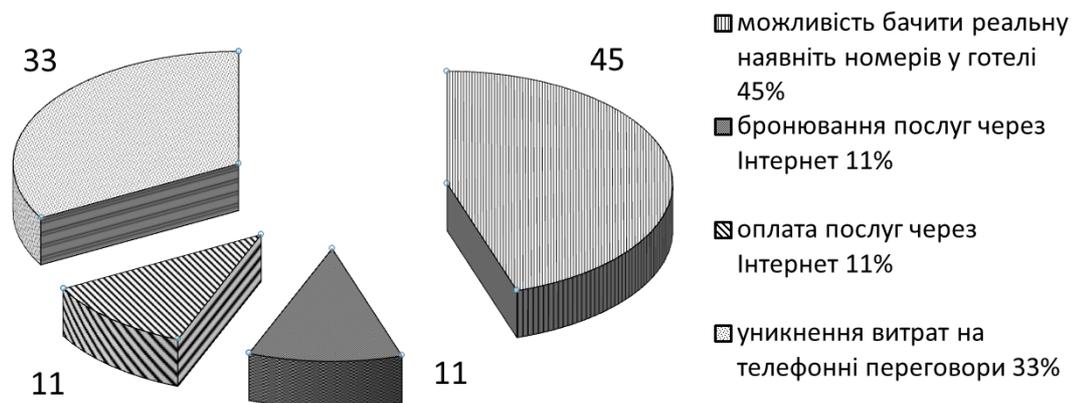


Рис. Переваги системи он-лайн

Безумовно, застосування інноваційних технологій за допомогою Інтернету в роботі готелю підвищує його конкурентоспроможність та якість надаваних послуг, але не тільки інформаційні технології сприяють підвищенню ефективності роботи готелю. Готельний бізнес, як і будь-яка сфера діяльності, яка націлена на отримання прибутку від обслуговування своїх клієнтів, повинна їх постійно чимось приємно "здивовувати": новими товарами, послугами, акціями тощо. Саме в туризмі інновації є найбільш "потужною" зброєю, оскільки клієнти радше куплять послугу чи товар у того "виробника", хто запропонує щось нове, чого немає у інших, або яке істотно відрізняється від продукції різних конкурентів у "кращий бік" [5].

Таким чином, для досягнення міцніших зв'язків із споживачем існує три інноваційних напрями:

перший підхід передбачає, перш за все, введення у стосунки з клієнтом додаткових фінансових вигод. Хоча дані програми заохочення клієнтів і інші фінансові стимул-реакції створюють додаткові переваги, вони можуть бути легко скопійовані конкурентами і, таким чином, не створюють диференціації пропозицій саме цьому готелю [6];

другий підхід полягає в тому, щоб ввести поряд з фінансовими додаткові соціальні пільги. При цьому персонал готелю працює над тим, щоб укріпити соціальні зв'язки з клієнтами шляхом вивчення потреб і бажань кожного з них, а потім індивідуалізувати й персоніфікувати свої товари і послуги. Так вони перетворюють споживачів на клієнтів;

третій підхід до створення міцних взаємин із клієнтами – це підключення поряд з фінансовими і соціальними пільгами структурних зв'язків. Наприклад, авіалінії пропонують спеціальні системи резервування маршрутів для готелю. Клієнти, що часто звертаються в готель, мають спеціальні телефонні лінії, якими вони можуть скористатися [7].

Для досягнення високої конкурентоспроможності готелю слід виділити інновації у внутрішньому середовищі підприємства, які приведуть до підвищення ефективності роботи підприємства, а саме:

1. Проведення курсів підвищення кваліфікації персоналу, атестацій, тренінгів, що включає такі етапи:

індивідуальний розвиток робітників (формування навичок нового менеджменту з використанням довідників, технічних знань, що має велике значення для підвищення інтелектуального розвитку готелю взагалі);

планування кадрів, тобто надання персоналу можливості кар'єрного зростання;

професійна робота з персоналом (збори працівників із професіоналами в готельному бізнесі для інструктажу працівників, як поводитися з гостями в різних ситуаціях, як правильно обслуговувати гостей, вивчення основ психології);

тренінг (необхідно проводити навчальні курси з розвитку менеджменту);

кар'єрне просування (програма просування у службовій діяльності із збільшенням майстерності та обов'язків дає можливість зростання на підприємстві).

2. Упровадження інтегрованої системи корпоративного управління прийняття рішень, тому що від розробки такої системи залежить успішне виконання завдань підвищення конкурентоспроможності готелю, оперативності й ефективності поведінки на ринку, своєчасне виявлення потенційно можливих конкурентів, забезпечення багатоваріантних планових і фінансових розрахунків.

3. Розробка та оновлення сайта в мережі Інтернет із корисною інформацією про готель, його послуги, акції, спецпропозиції тощо, що дає готелю конкурентну перевагу, оскільки реклама є одним з найважливіших засобів здійснення зв'язку зі споживачем.

4. Проведення опитування й анкетування у вигляді розроблених анкет, щоб у майбутньому максимально задовольнити потреби гостей готелю.

Таким чином, можна зробити висновок, що застосування інноваційних технологій, як інформаційних, так і інновацій у внутрішньому середовищі підприємства, в роботі готелю підвищує його конкурентоспроможність, якість надаваних послуг, що позитивно впливає на імідж підприємства, збільшуючи потік постійних клієнтів, що відповідно гарантує отримання прибутку підприємством.

Наук. керівн. Зима О. Г.

Література : 1. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент : навч. посібник / Н. В. Краснокутська. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 504 с. 2. Браимер Р. Основы управления в индустрии гостеприимства / Р. Браимер. – М. : Аспект Пресс, 2006. – 382 с. 3. Бальба Н. Критерии выбора системы управления гостиницей / Н. Бальба, В. Чернышов // Пять звезд. – 2009. – № 1. – С. 183. 4. Байлик С. И. Гостиничное хозяйство / С. И. Байлик. – К. : Альтерпрес, 2005. – 325 с. 5. Морозов Ю. П. Инновационный менеджмент : учебное пособие для вузов / Ю. П. Морозов. – М. : ЮНИТИ-Диана, 2001. – 446 с. 6. Пашута М. Т. Інновації: понятійно-термінологічний апарат, економічна сутність та шляхи стимулювання : навч. посібник / М. Т. Пашута, О. М. Шкільнюк. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 118 с. 7. Кабушкин Л. Н. Менеджмент гостиниц и рестора-нов: учебник для студ. спец. "Экономика и управление социально-культурной сферой" вузов / Л. Н. Кабушкин, Г. А. Бондаренко. – 4 изд., стер. – Мн. : Новое знание, 2007. – 368 с. 8. Бальба Н. Информационные технологии гостиничного управления / Н. Бальба // Пять звезд. – 2007. – № 6. – 453 с. 9. Материально-техническая база оформления гостиниц и тур. комплексов : учебник для сред. проф. образования. – М. : Изд. центр «Академика», 2004. – 256 с.

Студент 5 курсу спеціальності "Економічна кібернетика"
факультету економічної інформатики ХНЕУ

ДОСЛІДЖЕННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ МОДЕЛЕЙ ТЕОРІЇ КАТАСТРОФ

Анотація. Присвячено розробці комплексу моделей оцінки, аналізу та прогнозуванню динаміки розвитку основних макроекономічних показників України за допомогою використання апарату теорії катастроф.

Аннотация. Посвящено разработке комплекса моделей оценки, анализа и прогнозирования динамики развития основных макроекономических показателей Украины с помощью использования аппарата теории катастроф.

Annotation. The article is dedicated to the working out the complex of estimation, analysis and prognosing the dynamics of main macroeconomic indicators' development in Ukraine with the help of using the catastrophe theory apparatus.

Ключові слова: катастрофа, біфуркація, капсодні та омбілічні моделі катастроф.

Економічна система – східчаста, багаторівнева система, і будь-яка невизначеність, випадковість у вхідних параметрах у нижніх рівнях призведе до невизначеностей і стрибків у вихідних параметрах підсистем більш високого порядку й системи в цілому. У такій системі за характерними ознаками можна припустити, що вона містить катастрофу [1].

Суть катастрофи полягає в тому, що система, нагромадивши у процесі розвитку критичний запас протиріч і змін, будучи під впливом різного роду флуктуацій, у тому числі випадкових, у певний момент стрибкоподібно змінює свою якість, переходячи на нову траєкторію розвитку (атрактор розвитку). Умовна точка, в якій відбувається зміна якості, називається точкою біфуркації, або катастрофи, сам процес втрати стійкості за своїми проявами носить катастрофічний (хаотичний) характер, може приводити як до переходу на яку-небудь гілку розвитку з багатьох можливих, так і до загибелі або руйнування системи.

На практиці прогнозування втрати стійкості й зміни якості системи на основі підходів теорії катастроф роблять різними способами [2]. Один з них – це побудова моделі катастрофи в економічній системі на основі даних про зв'язок змінних, що характеризують її поведінку.

Показники динаміки основних макроекономічних показників стабільності та рівноваги є одними з найбільш значущих в управлінському макроекономічному аналізі з огляду на інтегративність та індикацію як поточного, так і перспективного станів національної економіки. На основі використання теорії катастроф можна розрахувати, наскільки узгоджено протікають такі процеси, який характер зв'язку між ними і як можна, впливаючи на один з них, впливати на інший [3].

Метою роботи є побудова комплексу моделей оцінки, аналізу та прогнозування стійкості розвитку економіки України за період з 2008 по 2010 рр.

Об'єктом дослідження виступають процеси прогнозування стійкості розвитку економіки держави.

Предметом – методи й моделі, які для цього використовуються.

На практиці можливість прояву елементарних катастроф може бути передбачена у випадку, якщо за рівнем детермінації, рівнем значущості регресійного рівняння однієї з катастроф перевершує регресійне рівняння зв'язку стало характеру, якщо таке взагалі можливо побудувати. У даній статті розкриття концептуальних особливостей теорії катастроф і виконання розрахунків опираються на роботи [2; 4], процедура регресійного аналізу виконана у програмах STATISTICA й Maple [2].

Оскільки динаміку соціально-економічного розвитку України умовно можна поділити на 3 періоди, кожен з яких відрізняється особливими факторами, тенденціями й ключовими проблемами: період тривалої соціально-економічної кризи (1991 – 2000 рр.), період економічного зростання (2001 – 2007 рр.), період світової фінансово-економічної кризи (2008 – 2010 рр.), то для дослідження стійкості розвитку економіки України в окремо взятий період необхідно розробити комплекс моделей, що включає в себе такі етапи:

1. Оцінка та аналіз динаміки макроекономічних показників.

На даному етапі здійснюється обґрунтування й відбір системи макроекономічних показників з урахуванням світової практики та стандартів. Проводиться регресійний аналіз сукупності обраних

індикаторів та відбір найбільш корельованих показників для дослідження зв'язку між змінними і розраховуються коефіцієнти детермінації. У зв'язку зі світовою економічною кризою 2008 – 2010 рр. найбільш нестабільними макроекономічними показниками є ВВП та приріст промислового виробництва. Тому можна розрахувати, наскільки узгоджено протікають ці процеси, який характер зв'язку між ними і як можна, впливаючи на один з них, впливати на інший.

2. Моделювання катастроф.

На основі обраних на попередньому етапі змінних будуються капсоїдні та омбілічні моделі катастроф.

Аналізуючи табл. 1, порівнюються отримані результати на основі коефіцієнта детермінації, при цьому коефіцієнти порівнюються попарно: однофакторна модель – з найкращою моделлю капсоїдних катастроф, а двофакторна модель – з найкращою за омбілічними катастрофами.

Таблиця 1

Характеристики найбільш адекватних моделей катастроф, що апроксимують зв'язок темпів приросту промислового виробництва (x) і ВВП (y)

Назви й регресійні коефіцієнти моделей катастроф	Рівняння регресії і значення регресійних коефіцієнтів	Статистичні характеристики вірогідності моделей				
		статистична похибка	значущість*	множина R	R ²	F
Модель типу "метелик"	$y=x^6+a_0(x^4)+a_1(x^3)+a_2(x^2)+a_4x$	6,675	0,097	0,72	0,51	2,64
a0	-3,976	0,201	0,00			
a1	0,313	0,216	0,178			
a2	2,634	0,565	0,001			
a3	-1,531	0,512	0,014			
Модель типу "параболічна омбіліка"	$v_2=(v_3^2)*v_4+(v_4^4)+a_0*(v_3^2)+a_1*(v_4^2)-a_2*v_3-a_3*v_4$	6,411	0,075	0,844	0,71	3,715
a0	0,120	0,202	0,574			
a1	-1,94	0,205	0,001			
a2	0,199	0,231	0,421			
a3	0,171	0,228	0,479			
a4	0,12	0,202	0,574			

Результати порівняння для періоду світової фінансово-економічної кризи (2008 – 2010 рр.) наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Результати порівняння

Модель	Коефіцієнт детермінації
Однофакторна	0,19869288
Катастрофа типу "метелик"	0,47613274
Двофакторна	0,97063667
Катастрофа типу "параболічна омбіліка"	0,84400482

Таким чином, для дослідження стійкого розвитку України за 2008 – 2010 рр. доцільно застосовувати двофакторну модель, а для побудови нестійкої моделі розвитку України доцільно використати катастрофу типу "метелик".

Якщо для дослідження стійкості розвитку держави найбільш адекватною виявилась модель катастроф (капсоїдна або омбілічна), знаходять біфуркаційну множину, виключивши незалежну змінну x, враховуючи рівняння, що визначає множину сингулярності. Згідно з принципом максимального зволікання, катастрофічний стрибок має відбутися тоді, коли перестає існувати поверхня рівноваги, по якій рухається система.

3. Прогнозування.

Даний етап передбачає вибір найбільш адекватних моделей прогнозування, оцінку їх якості та саме прогнозування.



4. Прийняття управлінських рішень.

На даному етапі на основі аналізу проблемної ситуації та реалізації попередніх етапів відбувається формування множини альтернативних ситуацій, розробка та вибір стратегічних програм розвитку держави, здійснюється вибір пріоритетів розвитку держави на основі побудови альтернативних прогнозів за різними сценаріями розвитку ситуацій, використання яких дозволить оцінити рівень розвитку економіки України.

Реалізація запропонованого комплексу дасть можливість більш детально розглянути та проаналізувати динаміку розвитку основних макроекономічних показників України та за допомогою використання апарату теорії катастроф дослідити взаємозв'язок між цими показниками і дослідити стійкість розвитку її економіки, що дозволить підвищити якість прийняття рішень, сформулювати політику із забезпечення допустимого рівня стійкості економічного розвитку держави.

Наук. керівн. Сергієнко О. А.

Література: 1. Арнольд В. И. Теория катастроф / В. И. Арнольд. – М. : Наука, 1990. – 680 с. 2. Клебанова Т. С. Эконометрия : учебно-методическое пособие для самостоятельного изучения дисциплины / Т. С. Клебанова, Н. А. Дубровина, Е. В. Раевнева. – Харьков : ИД “ИНЖЭК”, 2003. – 132 с. 3. Кожемяка С. М. Перелік макроекономічних показників, які розраховуються в складі середньострокових макропрогнозів в європейських країнах та Росії / С. М. Кожемяка // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 7 (86). – С. 29–38. 4. Неделько Н. С. Использование теории катастроф к анализу поведения экономических систем / Н. С. Неделько // Вестник МГТУ. – 2010. – Т. 13. – № 1. – С. 223–227. 5. Магнус Я. Р. Эконометрика: начальный курс : учебник / Я. Р. Магнус, П. К. Катышев, А. А. Пересецкий. – 5-е изд. – М. : Дело, 2001. – 400 с.

Брыжатюк С. Г.

УДК 330.322

Студент 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА АКТИВИЗАЦИИ ПРОЦЕССОВ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Аннотация. Рассмотрено влияние используемого механизма оценки инвестиционной стоимости предприятия-реципиента (ИСП) на инвестиционные процессы в Украине.

Анотация. Розглянуто вплив використовуваного механізму оцінки інвестиційної вартості підприємства-реципієнта (ІВП) на інвестиційні процеси в Україні.

Annotation. The influence of the used mechanism for evaluating the investment value of an enterprise of the recipient (IVE) to the investment process in Ukraine is studied.

Ключевые слова: инвестиции, иностранные инвестиции, социальный эффект, экономический эффект.

В условиях трансформационной экономики обеспечение устойчивого развития отечественных предприятий тесно связано с интеграцией Украины в международное сообщество. Одним из приоритетных интеграционных направлений украинской экономики является ее вхождение в Европейский Союз (ЕС). При этом в рамках евроинтеграции ключевым направлением выступает инвестиционное сотрудничество между странами – участниками ЕС – и Украиной. Однако эффективному развитию данного сотрудничества препятствует комплекс проблем, одной из которых является несовершенство механизма привлечения иностранного капитала в Украину, с одной стороны, и защиты национальных товаропроизводителей от экспансии иностранных компаний – с другой.

Вопросам активизации инвестиционных процессов посвящено множество научных разработок зарубежных и отечественных экономистов, среди которых Бланк И. А., Бочаров В. В., Крылов Э. И., Ковалев В. В., Пономаренко В. С., Гринева В. Н., Лепейко Т. И., Ястремская Е. Н., Захарин С. В. и др.

Целью данной статьи является исследование влияния используемого механизма оценки инвестиционной стоимости предприятия-реципиента (ИСП) на инвестиционные процессы в Украине. Для достижения цели поставлены следующие задачи: изучение тенденций развития инвестиционного сотрудничества Украины со странами – участницами ЕС – и определение роли и значения иностранных инвестиций для экономики Украины в целом, а также для предприятий-реципиентов; выявление значимости ИСП как главного инструмента привлечения иностранных инвестиций и защиты украинских предприятий от экспансии иностранных компаний.

Проведенное в работе исследование показало, что капитализация всех банков Украины составляет 1,5 млрд дол. США, а их совокупный уставной капитал – 5,5 млрд грн, что соответствует одному польскому банку Pekao SA [1]. Поэтому на современном этапе развития рыночной

© Брыжатюк С. Г., 2011

экономики существующая банковская система Украины не может обеспечить потребности национальных товаропроизводителей в финансовых ресурсах, поэтому надеяться на внутреннее инвестирование не приходится. Вследствие этого одним из главных направлений сотрудничества со странами ЕС является привлечение иностранного капитала в развитие отечественных предприятий.

На сегодняшний день стратегическими партнерами в инвестиционной сфере для Украины являются такие страны, как Германия, Великобритания, Австрия, Швейцария, Польша и другие, тесное сотрудничество с которыми открывает новые возможности для углубления европейской интеграции, выхода украинских товаропроизводителей на мировые рынки технологий, товаров и сырья, повышения конкурентоспособности страны и отечественных предприятий на мировой арене и т. д.

Инвестиционное сотрудничество Украины с ЕС осуществляется по нескольким направлениям [2]: привлечение евроинвестиций в украинскую экономику; вложение капитала резидентами Украины в экономику стран – участниц ЕС; развитие на территории Украины международной инвестиционной инфраструктуры.

Анализ статистических данных свидетельствует о положительных тенденциях изменения объема иностранных инвестиций в экономику Украины за последние шесть лет. Однако их уровень, по данным Министерства экономики Украины, остается в два раза ниже необходимого для реализации государственной промышленной политики (рис. 1) [3].



Рис. 1. Динамика прямых иностранных инвестиций в Украину в 1995 – 2010 гг.

Прямые иностранные инвестиции пришли в Украину из 118 стран мира, основными лидерами среди которых являются Германия, США, Кипр, Австрия.

Анализ статистических данных свидетельствует о пессимистических сдвигах в структуре иностранных инвестиций в Украине на протяжении 2005 – 2010 гг. Так, доля США уменьшилась с 12,8 до 8,4 %; Соединенного Королевства – с 11 до 7,1 %; Нидерландов – с 6,2 до 4,4 %; Польши – с 2,3 до 1,4 %; Швейцарии – с 4,5 до 2,7 %. Однако, несмотря на уменьшение доли основных стран-доноров в структуре иностранных инвестиций, положительные тенденции наблюдаются с такими европейскими странами как Германия, ее доля в общей структуре увеличилась с 6,6 до 33,6 %; Австрия – с 3,7 до 8,7 %.

Рост иностранных инвестиций является важным индикатором социально-экономического и политического роста страны в целом, стабильного развития отдельного региона, предприятия. При этом экономический эффект от прямых иностранных инвестиций выражается в заработной плате, величине налоговых платежей и социальных отчислений и т. д., а социальный эффект – в сокращении безработицы, развитии социальной сферы, развитии инфраструктуры, повышении уровня жизни населения и т. д. (рис. 2).

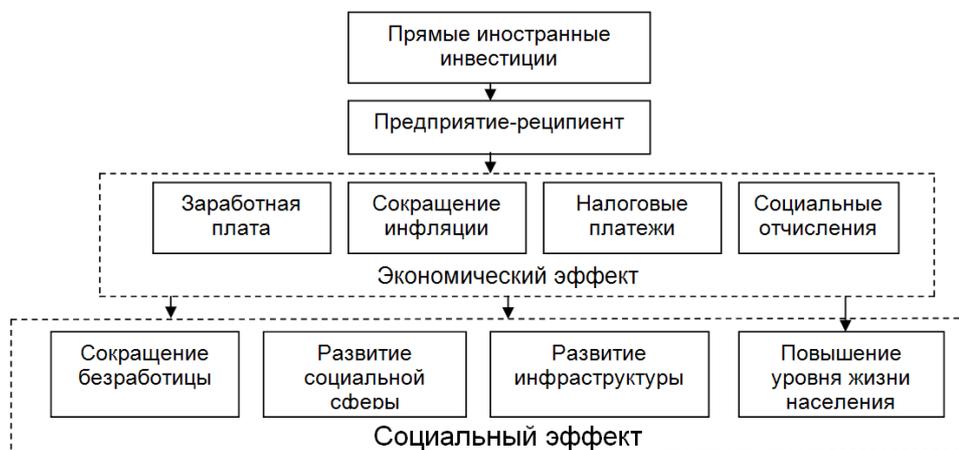


Рис. 2. Экономический и социальный эффекты от привлечения прямых иностранных инвестиций



Однако изучение источников [1 – 6] показало, что процесс инвестирования носит рисковый характер, и риски могут возникать не только для инвестора, но и для реципиента. В этой связи актуальным для всех сторон инвестиционного процесса является идентификация потенциальных угроз и возможностей. Основываясь на методике SWOT-анализа, автором выявлены основные возможности и угрозы для инвестора и реципиента, которые приведены в таблице.

Таблица

Потенциальные угрозы и возможности для субъектов инвестирования

	Прямые иностранные инвестиции		
	Принимающая страна	Предприятие-реципиент	Инвестор
Возможности	Повышение конкурентоспособности страны, технологического уровня; обеспечение инновационного развития экономики; развитие социальной сферы и инфраструктуры и т. д.	Развитие производственной деятельности; увеличение объемов производимой продукции и ее качества; приобретение опыта хозяйствования в рыночных условиях	Расширение рынков сбыта; максимизация прибыли; диверсификация производства; доступ к рынкам дешевой рабочей силы и сырья и т. д.
Угрозы	Вывоз национального капитала; вмешательство крупных ТНК во внутреннюю политику страны; нарушение экологических норм	Экспансия товарных рынков Украины; устранение с рынка потенциального конкурента	Потеря прибыли инвестора из-за оппортунистического поведения партнеров и чиновников

Несмотря на возможные угрозы, иностранные инвестиции являются практически единственным источником финансирования украинских предприятий, которые позволяют не только обеспечить их эффективное функционирование, но и улучшить политическую и экономическую ситуацию в стране и обеспечить социальную защиту украинским гражданам.

Таким образом, проведенное исследование дало возможность выявить, что, несмотря на проведение целевых государственных программ по привлечению иностранных инвестиций, темп их прироста сокращается, о чем свидетельствуют статистические данные. Поэтому необходим новый научно обоснованный подход к активизации инвестиционных процессов в Украине, основанный на эффективности инвестиций. Наиболее обоснованным показателем определения эффективности капиталовложений в развитие отечественных предприятий, который позволяет принять верное решение с учетом всех тенденций, которые сложились на макро- и микроуровне предприятия, а также учесть возможные негативные последствия для всех сторон инвестиционного процесса, является его инвестиционная стоимость, которая представляет собой результат финансово-хозяйственной деятельности предприятия-реципиента с учетом требований конкретного инвестора или группы инвесторов.

Реализации стратегии активизации инвестиционных процессов в Украине заключается в необходимости справедливой оценки инвестиционной стоимости предприятия-реципиента, которая должна осуществляться в такой последовательности:

определение целей инвестора и реципиента и их гармонизация;

выявление внутренних и внешних характеристик объекта инвестирования, таких, как региональная и отраслевая принадлежность предприятия-реципиента и его конкурентные позиции, а также его имущественное и финансово-экономическое положение;

выявление возможных угроз, связанных с инвестированием данного объекта, как для инвестора, так и для принимающей стороны.

Таким образом, предложенная поэтапная схема оценки ИСП позволит не только стимулировать инвестиционные процессы Украины с европейскими странами, но и повысить их эффективность путем учета интересов инвестора и реципиента, а также даст возможность отечественным предприятиям выйти на качественно новый уровень развития экономики Украины.

Научн. рук. Котыш Е. Н.

- Литература:** 1. Святненко А. Банкіри вичікують / А. Святненко // Дзеркало тижня. – 2003. – № 4 (429). – С. 11.
2. Захарін С. В. Удосконалення механізму інтеграції України з Європейським ринком інвестицій / С. В. Захарін // Проблеми науки. – 2006. – № 5. 3. <http://www.me.gov.ua>. 4. Борщевский В. В. Іноземні інвестиції як чинник регіонального розвитку / В. В. Борщевский // Фінанси України. – 2003. – № 10. – С. 108–117.
5. Житняк Ю. Искушение слиянием, или брак по расчету / Ю. Житняк // Менеджер и менеджмент. – 2004. – № 5. – С. 20–27. 6. Денисенко М. П. Інвестиційні аспекти приватизації в Україні / М. П. Денисенко, М. І. Шульга // Проблеми науки. – 2004. – № 5. – С. 8–16. 7. Ястремська О. М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади : наукове видання / О. М. Ястремська. – Харків : Вид. ХДЕУ, 2004. – 472 с. 8. Інвестиційний менеджмент : навчальний посібник / В. М. Гриньова, В. О. Коюда, Т. І. Лепейко та ін. – 2-ге вид., доправ. і доп. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2005. – 664 с.

Студент 5 курсу спеціальності "Економічна кібернетика"
факультету економічної інформатики ХНЕУ

МОДЕЛИРОВАНИЕ КРЕДИТНО- ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Аннотация. Рассмотрены теоретические аспекты, а также существующие модели кредитно-депозитной политики коммерческого банка. Разработана динамическая модель, основанная на принципе равновесия, при помощи инструментария имитационного моделирования.

Анотація. Розглянуто теоретичні аспекти, а також наявні моделі кредитно-депозитної політики комерційного банку. Розроблено динамічну модель, засновану на рівновазі, за допомогою інструментарію імітаційного моделювання.

Annotation. The theoretical aspects and existing models of credit and deposit policy of commercial bank is considered. The dynamic model, which is based on equilibrium principle, is developed with the help of modeling tools simulation.

Ключевые слова: кредитно-депозитная политика, равновесие, сходимость, модель Монте – Кляйна, имитационная модель.

Основой деятельности коммерческого банка является деятельность по привлечению депозитов и выдаче кредитов. Первые являются основой ресурсной базы банка, а вторые – основной статьей дохода. Однако в украинской практике складывается парадоксальная ситуация, в которой политики кредитования и депонирования слабо пересекаются, отсюда возможны и проблемы банковской системы Украины. Актуальность темы построения совокупной, единой кредитно-депозитной политики в данной ситуации является неоспоримой [1; 2].

Объектом исследования выступает кредитно-депозитная политика коммерческого банка. Предметом – динамическая модель максимизации прибыли, основанная на принципе рыночного равновесия.

Целью работы было построение и реализация модели кредитно-депозитной политики на основе использования принципа динамического равновесия.

Для достижения поставленной цели была решена серия задач, в число которых входят: изучение основных подходов и моделей построения и оптимизации кредитно-депозитной политики, выбор наиболее приемлемой концепции динамической модели кредитно-депозитной политики, анализ и выбор принципа динамического преобразования, выбор критериев оценки и управляемых факторов для построения стратегии, построение алгоритма реализации стратегии, построение имитационной модели кредитно-депозитной политики и её анализ [3].

Для построения динамической модели в качестве основы была выбрана статическая модель равновесия между кредитами и депозитами, а именно модель Монте – Кляйна [4].

Основополагающим моментом модели является использование процентных ставок на кредиты и депозиты r_k и r_d для построения функции объема кредитов $L(r_k)$, которые потенциальные заемщики возьмут у банка по такой ставке, а также функции $D(r_d)$, ставящей в соответствие значению процентной ставки за депозиты r_d объем средств, которые сможет занять у депозиторов банк, обещая им выплаты по данной ставке. На основе введенных функций и показателей определяется функция максимальной прибыли.

На основании статической модели была сформирована динамическая модель по аналогии с моделями рыночного равновесия, поэтому принцип преобразования процентных ставок будет подобен паутинообразной модели. При построении модели подразумевалось, что наибольшую прибыль банк будет получать при цене, приближающейся к равновесной, однако отличной на норму прибыльности, в качестве которой будет выступать прибыльность межбанковского кредитования. Реакция процентной ставки на кредиты осуществляется с задержкой в одну единицу времени относительно процентной ставки по депозитам. Это предположение обосновано тем, что банк работает в основном на привлеченных средствах, а в условиях данной модели исключительно на них, поэтому именно на условиях, по которым были привлечены средства, и имеет смысл строить ценовую политику на кредиты.

На следующем шаге определяется новая процентная ставка по депозитам на основе функции, обратной к функции депозитов. Процесс итерационный и продолжается до тех пор, пока прибыль банка не достигнет максимума. Условие максимальности определяется на основе соотношений эластичности прибыльности. Так как динамическая модель имеет дискретный характер, то вместо производных используются первые разности.

После соответствующего преобразования условие максимальности прибыли имеет вид:

$$\begin{aligned} (r_i - (r - \Delta C_i)) / \epsilon_i &= 1 / (\epsilon_i \times n), \\ (r \times (1 - \alpha) - \Delta C_d - r_d) / r_d &= 1 / (\epsilon_d \times n), \end{aligned}$$

где ΔC_i , ΔC_d – изменения затрат на привлечение кредитов и депозитов соответственно;

r – процентная ставка на капитал на межбанковском рынке;

α – норма обязательного резервирования;

ϵ_i , ϵ_d – эластичность кредитов и депозитов соответственно;

n – количество банков конкурентов.

Выполнение данного условия приводит к остановке итерационного процесса. В имитационной модели это означает, что получена оптимальная процентная ставка для депозитов, при которой прибыль банка близка к максимальной.

Построенная динамическая модель была реализована при помощи пакета Matlab Simulink. В результате моделирования было определено, что динамическая модель является асимптотически устойчивой, а, следовательно, возможно достижение максимальной прибыли и соответственно оптимальной процентной ставки. Оптимальная процентная ставка была определена в размере 10,81 %, однако при этом банк получит убыток в размере 773,4 тыс. грн. Но при введенных допущениях это наивысший уровень прибыльности. Причин такой ситуации может быть несколько – это и то, что в банковской практике кредиты не полностью покрываются депозитами, в модели не учитываются собственный капитал, сроки по кредитам, а также такие внешние параметры, как конкуренция и инфляция.

Научн. рук. Полякова О. Ю.

Литература: 1. Батракова Л. Г. Анализ процентной политики коммерческого банка : учебное пособие / Л. Г. Батракова. – М. : Логос, 2002. – 152 с. 2. Буздалин А. В. Рынок депозитов: от чувствительности к успеху / Буздалин А. В. // Банковское дело в Москве. – 2006. – № 21 (1.33). – С. 23–25. 3. Завадская Д. Оптимизация кредитно-депозитной стратегии банка / Д. Завадская // Банківська справа. – 2004. – № 3. – 91 с. 4. Коноховский П. В. Макроэкономическое моделирование банковской деятельности / П. В. Коноховский СПб. : Питер, 2001. – 224 с. 5. www.ukrstat.gov.ua. 6. www.aub.org.ua

Баглай М. Ю.

УДК 331.6

Студент 3 курсу обліково-фінансового факультету
Донецького національного університету

СОЦІОЛОГІЧНА ОЦІНКА ПРОБЛЕМИ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ ВИПУСКНИКІВ ВНЗ

Анотація. Досліджено проблему працевлаштування молодих фахівців після отримання вищої освіти. Розкрито результати проведеного соціологічного дослідження серед студентів та випускників. Запропоновано заходи щодо оптимізації управління процесом працевлаштування молоді.

Аннотация. Исследована проблема трудоустройства молодых специалистов после получения высшего образования. Раскрыты результаты проведенного социологического исследования среди студентов и выпускников. Предложены мероприятия по оптимизации управления процессом трудоустройства молодежи.

Annotation. The problem of young specialists employment after graduating is investigated. The results of the conducted sociological research among students and graduating students are examined. Measures on optimization of process of youth employment are offered.

Ключові слова: працевлаштування, молодь, зайнятість, ринок праці.

Молодь – це потужний людський ресурс. В Україні проживає понад 11 млн молодих громадян, які становлять 22,6 % населення країни [1]. Підтримка молодих людей, їхнє залучення до активної участі в житті суспільства – це інвестиції в розвиток стратегічних ресурсів держави. На жаль, у сучасних умовах молодіжний сегмент є найбільш проблемною часткою ринку праці України.

© Баглай М. Ю., 2011

Щороку кількість молодих людей, які не можуть працевлаштуватися, зростає. Невідповідність попиту на робочу силу та її пропозиції, перенасиченість ринку фахівцями одних спеціальностей та недостатність інших підвищує напруженість на молодіжному ринку праці. Вирішення цих проблем є нагальним для держави, адже залучення молоді до розвитку економіки – це шлях до гідного існування не лише окремої людини, а й усієї держави, шлях до економічного зростання України.

Значний внесок у дослідження проблеми працевлаштування молодих спеціалістів зробили такі вітчизняні вчені, як: Богиня Д. П., Бондар І. К., Дмитренко Г. А., Шамота В. М., Васильченко В. С., Бандур С. І. та ін.

Метою статті є визначення основних проблем працевлаштування молодих фахівців на основі проведеного соціологічного дослідження та надання рекомендацій щодо їх вирішення.

У сучасних умовах проведення будь-яких досліджень, спрямованих на визначення проблем працевлаштування випускників вищих навчальних закладів, має особливу актуальність для розробки конкретних заходів та рекомендацій щодо їх вирішення й забезпечення зайнятості серед молоді. З використанням Інтернет-ресурсів серед студентів Донецького національного університету було проведено соціологічне дослідження, що дало можливість дізнатися думку студентів з приводу перспективи їх майбутнього працевлаштування. Було проведено три опитування: 1) серед студентів 3 – 4 курсів; 2) серед студентів 5 курсу; 3) серед недавніх випускників вищих навчальних закладів.

Студентам 3–4 курсу було поставлено запитання: "Як Ви оцінюєте шанс знайти роботу за спеціальністю після завершення університету/інституту?" і було запропоновано такі варіанти відповідей (вірогідності працевлаштування): 1) від 0 до 30 %; 2) від 31 до 60 %; 3) від 61 до 100 %.

Виявилось, що більшість (46,3 %) опитаних оцінюють шанс знайти роботу за спеціальністю як середній (від 31 до 60 %), що доводить існування проблем у сегменті працевлаштування молодих спеціалістів на ринку праці. Приблизно третина опитаних (29,6 %) взагалі вважають, що шанс знайти роботу є незначним (вірогідність працевлаштування на їх думку сягає не вище 30 %). І тільки 24,1 % більш-менш впевнені щодо свого майбутнього та оцінили шанс знайти роботу за спеціальністю від 60 до 100 % (рис. 1).

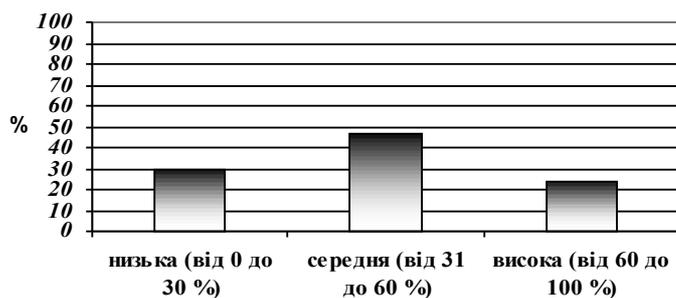


Рис. 1. Результати опитування студентів 3 – 4 курсу щодо вірогідності працевлаштування, % до загальної кількості опитаних

При цьому слід відмітити, що більшість опитаних зазначили, що успіх знайти роботу залежить від наявності "зв'язків", а найбільш гострою проблемою при працевлаштуванні стає вимога роботодавця щодо наявності досвіду практичної роботи, якого у випускника немає. Це можна пояснити тим, що роботодавці ще не готові витратити час і кошти на перенавчання під свої запити "дипломованих" фахівців. Так, на думку О. Зволинського, проблеми, коли роботодавці мають буквально стояти в черзі за кожною більш-менш освіченою людиною, обумовлюються в тому числі і невідповідністю освітніх програм потребам бізнесу [2, с. 62]. Тому, виявляючи та вивчаючи складові попиту на ринку праці й потенційних роботодавців, навчальні заклади повинні вдосконалювати свою місію в системі освіти та виховання, готуючи тим самим конкурентоспроможних працівників і спеціалістів.

Студентам 5 курсу було поставлено запитання: "Чим Ви будете займатися після закінчення університету/інституту?" та запропоновано такі варіанти відповідей: 1) буду працювати за спеціальністю; 2) буду продовжувати навчання в аспірантурі; 3) буду займатися справою своїх батьків; 4) буду працювати не за спеціальністю.

Результати показали, що майже половина (48,9 %) студентів будуть працювати не за спеціальністю, що лише підтверджує результати першого опитування та доводить, що очікування студентів 3 – 4 курсу не виявилися необґрунтованими. За спеціальністю зі 100 % опитаних будуть працювати тільки близько третини студентів (26,7 %), займатися наукою, продовжуючи навчання в аспірантурі – 17,7 % опитаних. Сімейним бізнесом будуть займатися 6,7 % респондентів (рис. 2).

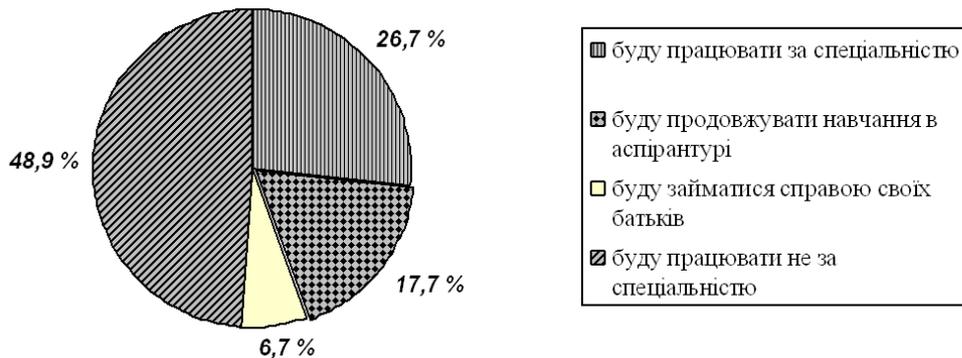


Рис. 2. Результати опитування студентів 5 курсу, % до загальної кількості опитаних

Таким чином, постає питання гнучкого реагування системи ВНЗ на потреби ринку праці в Україні, що забезпечить зайнятість молодих фахівців з вищою освітою відповідно до отриманого фаху і кваліфікації.

Для підтвердження результатів, отриманих у попередніх двох опитуваннях, недавнім випускникам ВНЗ (які займаються трудовою діяльністю, а не продовжують навчання) було поставлено запитання: "Чи працюєте Ви за спеціальністю після закінчення університету/інституту?". Кількість позитивних та негативних відповідей на це запитання виявилася майже однаковою, а саме 53,5 % відповіли "так, працюю за спеціальністю", а 46,5 % дали протилежну відповідь.

Отже, узагальнення отриманих результатів опитування, вивчення вимог ринку праці та наукових публікацій з досліджуваної проблеми дозволяє зробити висновок, що основними проблемами, безпосередньо пов'язаними з працевлаштуванням молоді, є: 1) проблема відсутності вакансій, що впливає з невідповідності попиту і пропозиції робочої сили та їх скорочення внаслідок економічної кризи; 2) дискримінація за віком; 3) "замкнуте коло": на роботу не беруть, оскільки немає досвіду, а досвіду не може бути, оскільки відсутня можливість працевлаштування; 4) використання випробувального терміну для "експлуатації" молоді та не виплати заробітної плати.

Директор Державного центру зайнятості України В. Галицький зазначає, що особливі труднощі з працевлаштуванням мають юристи, економісти та менеджери, оскільки ринок праці перенасичений такого роду спеціалістами [3]. Щоб усунути такий професійний дисбаланс, державі слід визначити, скільки конкретно країні потрібно юристів, економістів, інженерів-будівельників, конструкторів, на наступний рік або протягом трьох – п'яти років. Окрім того, ситуація з працевлаштуванням дипломованих спеціалістів ускладнюється відсутністю системи розподілу випускників, які отримали освіту за державний кошт, на визначені робочі місця.

Отже, з проведеного дослідження можна зробити висновок, що в основу ефективного вирішення проблеми працевлаштування молодих спеціалістів має бути покладена інформаційна система управління, що дозволить: 1) відстежувати зміни на ринку праці; 2) на основі взаємодії ВНЗ зі службами зайнятості інформувати студентів щодо ситуації на ринку праці зокрема, можна встановити обов'язкові "стенди зайнятості" у ВНЗ; 3) виробляти рішення щодо підвищення якості вищої освіти відповідно до вимог роботодавців.

Оскільки однією з причин, що породжує проблему працевлаштування молодих спеціалістів, є "перевиробництво" в галузі освіти, то шляхом вирішення може стати запровадження системи планування підготовки кадрів, згідно з якою держава буде замовляти у ВНЗ стільки місць потрібної спеціальності, скільки може працевлаштувати, а комерційні установи та організації здійснюватимуть для себе за власні кошти підготовку необхідної кількості спеціалістів. Такий крок дозволить задовольнити інтереси відразу трьох сторін: держава забезпечить рівновагу на ринку праці, підприємства братимуть участь у підготовці кадрів для себе, а студенти матимуть шанс самореалізації.

Таким чином, необхідна ефективна соціально-економічна політика держави. Формування суспільної потреби в людях з високим рівнем освіти і забезпечення соціальних умов для їх самореалізації в державі повинно стати одним з невідкладних заходів. Держава повинна передбачити видатки на розвиток і реалізацію молодіжних програм зайнятості (кредитування, дотування, спрощення оподаткування для підприємців, що забезпечують молодь робочими місцями), гарантувати умови для розвитку підприємницької діяльності молоді, сприяти професійній орієнтації та отриманню якісної освіти відповідно до вимог ринку праці.

Беручи до уваги викладений вище матеріал, слід зазначити, що вивчення працевлаштування молоді становить інтерес не лише для окремих науковців, але й для управлінців різних рівнів. На сучасному етапі спостерігається потреба в постійному відстежуванні та якісному аналізі ситуації в даному сегменті ринку, що є основою для майбутніх наукових та практичних досліджень з метою визначення дієвих механізмів працевлаштування молоді.

Наук. керівн. Дороніна О. А.

Література: 1. Донченко Т. Державне регулювання зайнятості молоді [Електронний ресурс] / Т. Донченко. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dums/2010_2/10dctorzm.pdf. 2. Бородаченко К. Крайне професійноально / К. Бородаченко // Бизнес. – 2008. – № 38. – С. 62–65. 3. Тимошук О. З вузівським дипломом на вулицю, або Кому потрібні молоді спеціалісти? [Електронний ресурс] / О. 3. Тимошук // Дзеркало тижня. – 2009. – № 22 (750). – Режим доступу : <http://www.dt.ua/3000/3855/66491/>

Студент 4 курсу спеціальності "Економічна кібернетика"
факультету економічної інформатики ХНЕУ

АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ГОРОДСКОГО ЭЛЕКТРИЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА

Аннотация. Охарактеризованы основные показатели ХКП "Горэлектротранс". Проанализирована и спрогнозирована выручка ХКП "Горэлектротранс". Рассмотрены дальнейшие пути развития предприятия.

Анотація. Охарактеризовано головні показники ХКП "Міськелектротранс". Проаналізовано і спрогнозовано виручку ХКП "Міськелектротранс". Розглянуто подальші напрями розвитку підприємства.

Annotation. The main indicators of KhUE "Gorelektrotrans" are described. The revenue of KhUE "Gorelektrotrans" is analyzed and forecasted. The ways for further development of the enterprise are discussed.

Ключевые слова: электротранспорт, выручка, структурный сдвиг, сезонные колебания, адаптивные модели.

Городской пассажирский транспорт – важная область народного хозяйства. Без четко функционирующей транспортной системы современный город не может существовать. Во многих городах Украины городской электрический транспорт играет большую роль в обслуживании населения. На его часть приходится от 30 до 50 % всех городских перевозок пассажиров. В городе Харькове перевозка пассажиров городским электрическим транспортом составляет около 42 %.

В Харькове городской пассажирский электрический транспорт представлен ХКП "Горэлектротранс". Главной задачей деятельности предприятия есть обеспечение пассажироперевозок жителей и гостей города и в первую очередь социально незащищенных слоев населения. Ежедневно предприятием перевозится более 450 тыс. пассажиров.

Перевозками пассажиров занимаются 2 трамвайных и 2 троллейбусных депо. Ежедневно на 14 трамвайных и 25 троллейбусных маршрутах работают 180 единиц трамваев и 166 единиц троллейбусов [1].

На 01.01.2011 года инвентарный парк составляет 566 ед., в том числе [1]:

трамваев – 305 ед.;

троллейбусов – 261 ед.

Из них отработали свой амортизационный срок и подлежит списанию:

трамваев – 289 ед., что составляет 94,8 %;

троллейбусов – 163 ед., что составляет 62,5 %.

Средний возраст трамваев – 25,1 лет, троллейбусов – 11,3 лет.

В течение 2010 г. работа предприятия была нацелена на увеличение доходов от перевозки пассажиров, а также качества пассажироперевозок при рациональном использовании подвижного состава. Однако план по доходам от перевозок пассажиров был не выполнен: при плане 61400,0 тыс. грн фактически получено доходов 57 662,6 тыс. грн [1]. Невыполнение плана по доходам от перевозок наблюдалось и в предыдущем году. Для анализа сложившейся ситуации было предпринято исследование показателя выручки с помощью эконометрических методов за 6 лет.

Выручкой от реализации продукции (работ, услуг) называются денежные средства, поступившие на расчетный счет предприятия за предоставленную продукцию (работу, услугу). На рис. 1 представлена динамика выручки ХКП "Горэлектротранс".

В результате исследования был обнаружен структурный сдвиг, произошедший в августе 2008 года. Причина данного явления заключается в поднятии стоимости проезда до 75 копеек. На сегодняшний день стоимость проезда составляет 1 грн. Она была установлена в апреле 2009 года [2]. Однако данное изменение не привело к резкому скачку, как в августе 2008 г. Также была обнаружена зависимость выручки от сезонных колебаний: спад – в январе, феврале, июне, июле и августе; рост – в марте, сентябре, октябре, ноябре и декабре.

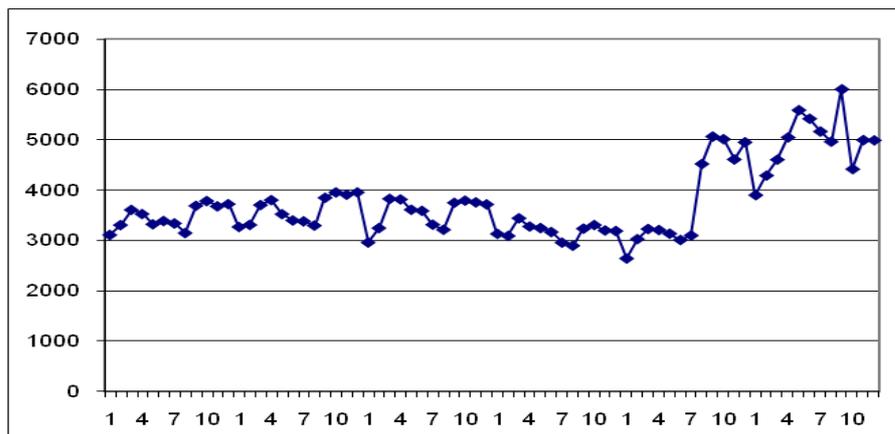


Рис. 1. График выручки ХКП "Горэлектротранс" за 2004 – 2009 гг.

С помощью адаптивных методов прогнозирования, а именно модели с мультипликативной сезонностью и линейным трендом, модели Хольта – Уинтерса, был построен прогноз объема выручки на 2010 год. На рис. 2 представлены графики прогнозных и теоретических значений объема выручки за 2010 г.

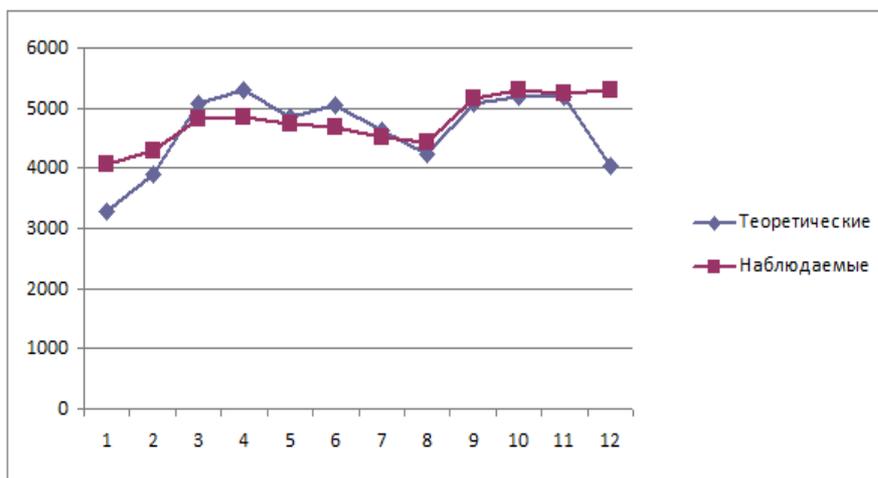


Рис. 2. Выручка ХКП "Горэлектротранс" за 2010 год

Средняя абсолютная процентная ошибка составила 8,46 %, что говорит об адекватности построенного прогноза. Сильные расхождения между теоретическими и прогнозными значениями были в январе и декабре 2010 г., поскольку в связи с задолженностью по невыплате заработной платы работники предприятия бастовали. С марта по июль месяц наблюдаемые значения даже превышали прогнозные. При этом количество ежедневно выезжаемых на маршрут трамваем уменьшилось на 33 единицы, а количество троллейбусов увеличилось на 4 единицы [2]. Однако на сегодняшний день предприятие ХКП "Горэлектротранс" является убыточным.

Одной из главных причин недополучения дохода от перевозки пассажиров является "человеческий фактор". Поэтому городские власти планируют создание единой платежной системы для всех видов наземного транспорта или единого электронного билета. "Это будет похоже на турникеты метрополитена", – рассказывает Максим Мусеев, директор КП "Харьков-пасс", – "но меньших размеров, которые будут снимать стоимость проезда со счета на бесконтактной электронной карте. Пассажиру не нужно будет искать купюру, передавать за проезд, ожидать сдачу – все будет полностью автоматизировано" [3]. КП "Харьков-пасс" объединит управление и контроль за ХКП "Горэлектротранс", частными маршрутными перевозками и харьковским метрополитеном. Также большое влияние на доход от перевозок имеет правильно составленное расписание и слежение за правильным его выполнением. Для автоматизации данной процедуры для ХКП "Горэлектротранс" была создана автоматизированная система управления и уже на некоторые машины установлены GPS-навигаторы [4]. Данную систему планируют использовать для координации работы всех видов городского пассажирского транспорта. Правильно составленное расписание должно повлечь увеличение выручки.

Анализ предприятия ХКП "Горэлектротранс" показал, что предприятие находится в кризисном состоянии. В планах городских властей объединить контроль, управление и взаимосвязь между предприятиями, регулирующими городской пассажирский транспорт, с помощью предприятия КП "Харьков-пасс". Также планируется создание единой платежной системы и автоматизированной системы управления расписанием для всех видов наземного транспорта.

Научн. рук. Полякова О. Ю.

Литература: 1. Пояснительная записка о работе ХКП "Горэлектротранс" за 2010 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : mintrans.gov.ua. 2. Пояснительная записка о работе ХКП "Горэлектротранс" за 2009 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : mintrans.gov.ua. 3. Єдиним засобом оплати проїзду у всіх видах пасажирського транспорту Харкова стане електронна карта маршрутів [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.city.kharkov.ua/uk/news/view/id/6271>. 4. Весь пассажирский транспорт Харкова будет включений у систему GPS-навігації та контролю виконання маршрутів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.city.kharkov.ua/uk/news/view/id/6270>.

УДК 65.016.7

Данильченко В. А.

Студент 5 курсу спеціальності "Економічна кібернетика"
факультету економічної інформатики ХНЕУ

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ И ПОДХОДЫ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация. Проведен анализ современных подходов к определению антикризисного управления и выделены общие аспекты антикризисного управления. Рассмотрены современные методы, которые могут быть применимы к различным этапам антикризисного управления.

Анотація. Проведено аналіз сучасних підходів до визначення антикризового управління та виділено загальні аспекти антикризового управління. Розглянуто сучасні методи, які можуть бути використані до різних етапів антикризового управління.

Annotation. The analysis of the present approaches to the definition of crisis management is conducted and are of the general aspects of crisis management are highlighted. Modern methods, which may be applicable to the various phases of crisis management, are considered.

Ключевые слова: антикризисное управление, нечеткие множества, когнитивное моделирование, теория активных систем.

Современная экономическая ситуация в Украине характеризуется финансовой нестабильностью, инфляцией, фазами спада и депрессии, которые циклически чередуются, незначительным ростом объема производства. В этих условиях хозяйственная деятельность предпринимателей подвержена риску различных кризисных явлений. Общая неплатежеспособность ограничивает и делает неосуществленными или, по крайней мере, малоэффективными любые действия по выведению нашей экономики из кризисного состояния. Следовательно, в управление объектами хозяйствования необходимо ввести методы и принципы антикризисного управления. Проведем анализ основных подходов к антикризисному управлению (таблица).

Таблица

Обзор подходов к определению "антикризисное управление предприятием"

Авторы	Определения
1	2
Беляев С. Г., Кошкин В. И.	Антикризисное управление – совокупность форм и методов реализации антикризисных процедур касательно конкретного предприятия-должника; микроэкономическая категория, которая отображает производственные отношения на уровне предприятия во время его оздоровления и ликвидации
Ситник Л. С.	Антикризисное управление – это способность разрабатывать оптимальные пути выхода из кризисной ситуации, определять приоритетные ценности предприятия в условиях кризиса, координировать деятельность предприятия и его работников по предотвращению кризиса, добиваться эффективной работы в экстремальных условиях

1	2
Коротков Е. М.	Антикризисное управление – это управление, которое направлено на предвидение кризиса, анализ его симптомов, мероприятий касательно негативных последствий кризиса и использование его факторов для дальнейшего развития
Бланк И. О.	Антикризисное финансовое управление представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации комплекса специальных управленческих решений, направленных на предотвращение и преодоление финансовых кризисов предприятия, а также минимизацию их негативных финансовых последствий
Бурый С. А. Мацеха Д. С.	Антикризисное управление – это система постоянных системных действий менеджеров, направленных на все элементы организации с целью быстрого и своевременного реагирования на возможные внешние и внутренние угрозы эффективному функционированию или развитию организации

Выделим некоторые общие аспекты. Антикризисное управление рассматривается как система управления, то есть четко разграничиваются объект и субъект. Субъектом может выступать хозяин, финансовый директор, руководитель предприятия, функциональные антикризисные менеджеры как сотрудники предприятия, так и сотрудники консалтинговой фирмы, в отдельных случаях представители санатора, представители кредиторов, арбитражный управляющий, а объектом – потенциальные угрозы, протекания или последствия кризисных явлений и банкротство.

Антикризисное управление направлено на решение следующих задач: своевременное диагностирование предкризисного финансового состояния предприятия и принятие необходимых превентивных мер по предупреждению финансового кризиса; устранение неплатежеспособности предприятия; восстановление финансовой устойчивости предприятия; предотвращение банкротства и ликвидации предприятия; минимизация негативных последствий финансового кризиса предприятия. Выполняя указанные выше задачи, антикризисное управление базируется на таких принципах: постоянной готовности реагирования; превентивности действий; срочности и адекватности реагирования; комплексности принимаемых решений; альтернативности действий и адаптивности управления; приоритетности использования внутренних ресурсов; оптимальности внешней санации; эффективности.

Особенность антикризисного управления проявляется в объединении в систему диагностики, предупреждения, преодоления кризиса, стратегии реструктуризации и применении нестандартных методов в управлении персоналом. С этих позиций антикризисное управление представляется как конструктивная реакция на выявленные в результате диагностики изменения, угрожающие банкротством или нарушением нормального функционирования. Правомерность такого подхода можно подтвердить эффективностью результатов управленческих решений путем сопоставления уровня затрат ресурсов и степени достижения целей [1].

Диагностика является отправным этапом процесса антикризисного управления. Помимо аналитического подхода, основанного на анализе отдельных финансовых показателей и моделях банкротства, часто обращаются к методу вычисления комплексного показателя финансового состояния предприятия. В продолжение исследования этого вопроса нужно уделить внимание математической теории нечетких множественных чисел, предложенной Л. Заде. Она дает возможность описывать нечеткие понятия и знания, оперировать этими знаниями на практике и делать выводы относительно анализа финансового состояния предприятия.

Целесообразность использования данного инструментария заключается в том, что в большинстве случаев индикаторы, оцениваемые при анализе финансового состояния предприятия, однозначно нормировать невозможно, то есть возникают трудности с отнесением финансовой ситуации к определенному классу кризиса предприятия. Именно эту проблему разрешают нечеткие множественные числа [2].

После определения класса кризиса с помощью указанной выше методики необходимо провести анализ внешних и внутренних условий, а затем разработку антикризисных программ. Но зачастую невозможно объективно оценить все окружающие факторы, которые могут влиять на финансовое состояние предприятия, как следствие, невозможно построить точную программу выхода и предотвращения кризиса. С этой точки зрения целесообразно использовать подход когнитивного моделирования, который основывается на построении возможных сценариев развития событий.

Суть когнитивного моделирования заключается в выявлении значимых факторов (показателей) и характера связей между ними. На их основе строится когнитивная карта и исследуются возможные сценарии развития системы вследствие импульсного влияния на отдельные факторы. Базируясь на полученных сценариях, ЛПП определяет стратегию выхода предприятия из экономического кризиса.

К процессу антикризисного управления можно также подойти с позиции метода теории активных систем.

Теория активных систем основывается на построении игры, целью которой является общее улучшение экономического состояния предприятия. Игрой называется любое взаимодействие игроков (участников некоторой системы), в котором полезность (выигрыш, значение целевой функции и т. д.) каждого игрока зависит как от его собственного действия (стратегии), так и от дей-

ствий других игроков. В силу гипотезы рационального поведения каждый из игроков стремится выбором стратегии максимизировать свою целевую функцию. Понятно, что в случае нескольких игроков индивидуально рациональная стратегия зависит от стратегий других игроков. Набор таких рациональных стратегий называется решением игры (равновесием).

Именно решение игры и является целью данного подхода. Таким образом, учитывая взаимодействие различных элементов системы и их стремление к улучшению собственного состояния, разрабатывается единая стратегия развития предприятия в условиях кризиса [3].

Предложенные выше подходы можно результативно применять в качестве методов антикризисного управления. Не стоит рассматривать эти теории в отдельности, так как именно объединение их в некоторый, в зависимости от окружающих условий, симбиоз позволит разработать эффективную программу антикризисного финансового управления предприятием.

Научн. рук. Степурина С. А.

Литература: 1. Белошкурский М. В. Методология оценки эффективности хозяйственной деятельности в антикризисном управлении предприятием : монография / М. В. Белошкурский – Умань : Изд. "Сочинский", 2010. – 180 с. 2. Вятчинин Д. А. Нечеткие методы автоматической классификации : монография / Д. А. Вятчинин. – М. : Технопринт, 2004. – 216 с. 3. Жарковская Е. П. Антикризисное управление : учебник / Е. П. Жарковская, Б. Е. Бродский. – М. : Омега-Л, 2004. – 336 с.

УДК 332.146.2

Катречка А. А.

Студент 4 курсу спеціальності "Економічна кібернетика"
факультету економічної інформатики ХНЕУ

АЛГОРИТМ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ РЕГИОНА

Аннотация. Рассмотрена модель черного ящика системы экономической безопасности, представлены ее элементы. Приведен алгоритм управления экономической безопасностью. Описан метод сценарного подхода к управлению экономической безопасностью.

Анотація. Розглянуто модель чорної скрині системи економічної безпеки, подано її елементи. Наведено алгоритм управління економічною безпекою. Описано метод сценарного підходу до управління економічною безпекою.

Annotation. The black box model of the system of economic security and its elements are considered. The algorithm of management economic security is described. In addition to it the scenario planning in management economic security is examined.

Ключевые слова: экономическая безопасность, модель экономической безопасности, управление экономической безопасностью, сценарный подход.

Проблема экономической безопасности является одной из наиболее актуальных проблем современности. Ситуация, которая складывается в настоящее время в мировой и национальной экономике, приводит к формированию значительного числа угроз рыночным отношениям в Украине. Крупные системные преобразования в стране охватили все элементы системы национальной экономики, в том числе и регионы. К сожалению, дестабилизирующие факторы оказывают значительное влияние на усиление неравномерности социально-экономического развития регионов и способны стать угрозами для их экономики. Под экономической безопасностью региона понимают совокупность условий и факторов, характеризующих текущее состояние экономики, стабильность, устойчивость и поступательность ее развития [1]. Проведенный анализ свидетельствует о необходимости совершенствования механизмов оценки и анализа уровня экономической безопасности регионов на основе современного экономико-математического инструментария.

При рассмотрении системы экономической безопасности региона как модели черного ящика в качестве "входных" факторов исследуются риск, опасность и неопределенность. "Выходными" параметрами данной системы являются устойчивость, адаптивность, гибкость и эффектив-



ность. Устойчивость системы может иметь разные проявления: восстановление прежнего устойчивого состояния, образование нового устойчивого состояния и разрушение системы. Адаптивность позволяет системе самостоятельно настраивать свою структуру и состав для адекватного отражения угроз и продолжения функционирования в новых условиях. Под гибкостью подразумевается способность экономики быстро реагировать на изменения и способность национального хозяйства к перераспределению ресурсов в связи с изменениями потребностей людей, а так же готовность внедрения новых форм и методов деятельности. В свою очередь, эффективность является соотношением затрат к результатам и одним из основных индикаторов безопасности. Эффективная экономика всегда будет безопасной, так как дает возможность получать больший результат при меньших затратах, а следовательно, удовлетворять большее количество потребностей, и тем самым разрешать проблемы, обусловленные ограниченностью ресурсов. Элементами внешней среды, влияющими на систему экономической безопасности, являются экологически, политико-правовые и социокультурные факторы.

Решение задач обеспечения экономической безопасности можно разделить на три уровня: стратегический, тактический и оперативный. Стратегический уровень обеспечения экономической безопасности предполагает ликвидацию противоречий либо, как минимум, их локализацию и ослабление. Фактически на стратегическом уровне должны приниматься и реализовываться глобальные (с точки зрения национальной экономики) системообразующие решения. Тактический уровень предполагает решение задач, связанных с ликвидацией самих угроз или предотвращением их воздействия на экономическую сферу. На тактическом уровне должны разрабатываться комплексы превентивных мероприятий. На оперативном уровне экономическая безопасность обеспечивается путем ликвидации последствий угроз. Результаты решения задач на данном уровне представляют собой преимущественно комплексы оперативных мероприятий [2].

Ниже приведены предлагаемые в работе основные этапы управления экономической безопасностью. На первом этапе проводится анализ предметной области, целью которого является формирование модели, описывающей состояние и развитие социально-экономической системы и внешней среды. Рассматриваемая модель задает множество "фазовых" состояний, по которым оценивается изменение состояния социально-экономической системы. Модель системы должна описывать ее моментальные состояния, состояние внешней среды, изменения состояния, а также задавать в каждый момент времени текущие ограничения на критические с точки зрения экономической безопасности состояния системы. На втором этапе должны быть сформированы множества показателей экономической безопасности (индикаторов) как базы для оценки и прогнозирования состояния социально-экономической системы, разработаны комплексы методов и инструментальных средств определения их значений, а также методы определения пороговых значений показателей. На третьем этапе должен осуществляться непрерывный мониторинг социально-экономической обстановки. Основной целью мониторинга как оперативной системы наблюдений за динамикой значений экономических параметров является определение значений показателей экономической безопасности и оценка их выхода за пороговые значения.

Для реализации рассмотренных выше этапов используются такие базовые методы оценки уровня экономической безопасности: анализа и обработки сценария; экспертных оценок; оптимизации; теоретико-игровые; теории нечетких систем. В работе рассмотрен сценарный подход, который базируется на модельном представлении системы, а по причине непостоянства получения данных о состоянии ее элементов оперирует сведениями лишь о выделенных дискретных ее состояниях. Следовательно, любой прогноз поведения сложной системы фактически является прогнозом "некоторого сценария поведения системы", определяемый теми предпосылками, на которые опирается анализ поведения системы. Основанием для оценки противоречий, а также угроз и ущерба от их воздействия, как приемлемых или неприемлемых, являются индикаторы экономической безопасности. На основе сценариев, предлагающих концепцию и путь решения проблем экономической безопасности, строятся конкретные планы и программы управленческих действий и мероприятий. На следующем этапе решаются традиционные задачи контроля исполнения планов и анализа их эффективности [3]. Учитывая реальное экономическое положение, должны быть определены не только приоритетные направления обеспечения экономической безопасности региона, но и возможное перераспределение ресурсов для их реализации.

Таким образом, рассмотренный выше алгоритм управления экономической безопасностью региона дает возможность преодолевать кризисные ситуации в региональной экономике, снизить уровень неравномерности в развитии регионов, что позволит увеличить уровень экономической безопасности и социально-экономического состояния Украины в целом.

Научн. рук. Клебанова Т. С.

Литература: 1. Геец В. М. Моделирование экономической безопасности: государство, регион, предприятие / В. М. Геец, Т. С. Клебанова, О. И. Черняк. – Харьков : ИД "ИНЖЭК", 2006. – 240 с. 2. Богомолов В. А. Экономическая безопасность : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / В. А. Богомолов ; под ред. В. А. Богомолова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 295 с. 3. Кононов Д. А. Формирование сценарных пространств и анализ динамики поведения социально-экономических систем / Д. А. Кононов, В. В. Кульба, С. С. Ковалевский, С. А. Косяченко. – М. : ИПУ РАН, 1999. – 104 с.

Студент 5 курсу спеціальності "Прикладна економіка"
факультету економічної інформатики ХНЕУ

МОДЕЛЮВАННЯ ПОВЕДІНКИ ПОКУПЦІВ НА РИНКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Анотація. Розглянуто основні моделі поведінки покупців, яка впливає на прийняття рішення про купівлю товару, а також фактори, що мають найбільший вплив на вибір товару.

Аннотация. Рассмотрены основные модели потребительского поведения, которое влияет на принятие решения о покупке товара, а также факторы, которые имеют наибольший вес при выборе товара.

Annotation. The basic model of consumer behavior that affects the decision to buy the goods as well as the factors having the greatest weight in selecting the goods are studied.

Ключові слова: попит, покупець, прийняття рішення, вплив на поведінку, маркетингова діяльність, підприємство.

На сучасному етапі трансформації економіки до ринкових відносин у нашій країні формування попиту починає відігравати важливу роль для успішної діяльності будь-якого сучасного підприємства. Із зростанням кількості продавців, що пропонують практично аналогічні товари, зросло значення моделювання поведінки покупців. Предметом даної роботи є огляд існуючих методів і моделей формування споживчого попиту. Результатом вивчення поведінки покупців є оптимізація асортименту та якості товарів, що реалізуються. На сьогодні відомо багато моделей купівельної поведінки, але в основному виділяють три: економічну; соціологічну та психологічну [1].

У психологічній моделі купівельної поведінки – "поведінки споживачів" – за індивідуалістичною традицією головною є людина. У соціологічній однією зі сфер суспільного життя є процес споживання, який існує поряд з виробництвом і розподілом [2].

Економічна модель заснована на припущенні, що покупець раціональний і послідовний у здійснюваних діях. При ухваленні рішення про купівлю покупець керується уявленнями відповідно до особистих переконань про максимальну корисність товару. Відповідно до даної моделі покупець "індиферентний" до вибору і поєднання товарів, що мають однакову корисність [2].

Соціологічна модель базується на гіпотезі, що основну роль у купівельному поведінці відіграє суспільство, яке оточує людину. До факторів даної моделі відносяться: культура, соціальні класи, референтні групи, сім'я, соціальні ролі і статуси [1].

Культура є специфічним способом організації її розвитку людської діяльності, представленої у продуктах праці, системі соціальних норм, духовних цінностях, сукупності ставлення людей до природи, між собою і до самих себе.

Культура визначає цінності суспільства, а культурні норми впливають на життя людей і їх поведінку, і цілком зрозуміло, що це має важливе значення для маркетингу [2].

Належність до того чи іншого соціального класу завжди впливає на купівельну поведінку. Значна частина населення може бути віднесена до малозабезпеченого класу, тому без широкої програми соціальної допомоги обійтися неможливо. Тим важливіше правильно й неупереджено розглянути споживачів з цих позицій, що дозволить чітко визначити, які саме товари та послуги можуть бути реалізовані на ринку і за якими цінами.

Особливо сильний вплив на поведінку людини мають численні референтні групи. Це будь-яка сукупність людей, що впливає на позицію, зайняту людиною, і її поведінку. Таких груп, формальних і неформальних, безліч. Деякі, що називають первинними, досить невеликі й однорідні, щоб всі їх члени спілкувалися один з одним, наприклад, індивідуальне коло спілкування, товариші по службі, сім'я. Більшими і менш однорідними є вторинні групи. Вони більш формальні. Так, наприклад, люди об'єднуються в суспільно-політичні організації, спілки, партії, рухи. Активізувався в останні роки і релігійний рух. Меншими за розмірами, але значними за впливом на поведінку покупців групами є різні об'єднання – клуби за інтересами, спортивні клуби, організації за місцем проживання та ін.

На поведінку покупців значно впливає сім'я. Можна виділити два типи сімей: орієнтуюча і спрямовуюча [2].

У першій – людина набуває орієнтацію щодо релігії, політики, економіки, а також у відношенні особистих амбіцій, власної гідності та любові. Навіть якщо покупець недовго взаємодіє з батьками, останні мають значний вплив на неусвідомлену поведінку своїх дітей. У сім'ях, де батьки продовжують жити зі своїми дорослими дітьми, їх вплив може бути вирішальним [1].



У сім'ї направляючого типу подружжя та їх діти піддаються більш прямому впливу один на одного у їх повсякденній купівельній поведінці.

Сім'я є найважливішою споживацько-купівельною організацією суспільства, тому й вимагає ретельного вивчення.

Психологічна модель враховує вплив на купівельну поведінку таких факторів, як: тип особистості; зарозумілість (самооцінка і самоподання); сприйняття зовнішнього світу; життєвий досвід; установки й переконання [1].

Значний вплив на поведінку покупця має його життєвий досвід. Він немов би підсилює мотивацію чи навпаки притупляє її. Тому в маркетинговій діяльності необхідно шукати шляхи підкріплення мотивації покупців з опорою на наявні у них знання.

Таким чином, детальний аналіз факторів психологічної моделі має виключне значення для успішної маркетингової діяльності. Вони впливають на асортимент і якість пропонованих товарів, вибір місць їх придбання, можливі ціни, які покупці готові сплатити за товари, а також на способи, за допомогою яких можна вплинути на споживача і схилити його на свій бік.

Володіючи необхідною інформацією про всі найбільш важливі чинники, що впливають на поведінку покупців, надзвичайно важливо мати чітке уявлення про характер процесу прийняття рішення про покупку. Дослідження мотивації і поведінки споживачів здійснюються за допомогою моделювання цих процесів. Тут важливо зазначити, що поведінка різних споживачів на ринку відрізняється за потребами і цілями, характером попиту й покупок, діями на ринку, мотивацією та ін. Разом з тим поведінка споживачів має і деяку схожість. На ринку їх поведінка може бути подана через систему економічних, соціальних та психологічних факторів, що характеризують їх потреби і способи задоволення [3].

Наступним кроком є моделювання процесу пошуку й оцінки інформації про товар. Використовуються різні канали інформації про товар: персональні (сім'я, друзі), комерційні (реклама, продавці, упаковка), публічні (засоби масової інформації), емпіричні (досвід використання).

Покупцеві потрібна різна інформація залежно від ринкової ситуації. Так, якщо покупець добре ознайомлений з товаром і його різновидами (дешеві товари масового попиту), то завдання полягає в тому, щоб краще зорієнтувати покупця, привернути його увагу, скоротити час на вибір. В іншому випадку покупець добре знає товар, але не ознайомлений з його різновидами (різні марки телевізорів). Тут потрібна інформація, яка розкриває недоліки незнайомих споживачеві марок. Нарешті, покупець не знає товару. Інформація направляється на створення інтересу до товару (реклама, стимулювання та ін.) [4].

Важливим кроком у моделюванні поведінки кінцевого споживача на ринку є етап прийняття рішення про покупку. Одним з методичних підходів у вирішенні даного завдання служить модель чорного ящика. При моделюванні прийняття рішення про покупку чорний ящик розглядається як набір певних стимулів, під впливом яких відбувається прийняття рішення про покупку. Це стимули внутрішнього характеру (фізичні та духовні потреби, прагнення до самоствердження, схильність до економії) і стимули зовнішнього характеру (групові інтереси, звичаї, традиції). Завдання продавця – зрозуміти, що відбувається в "чорному ящику" свідомості споживача [3].

Заключний етап моделювання – оцінка споживачем правильності вибору товару. Позитивна оцінка посилює прихильність до даного товару, негативна – навпаки послаблює інтерес до нього [3].

Значну роль у процесі продажу товарів відіграють імідж і корпоративна культура фірми. Аналіз новітніх публікацій зарубіжних авторів свідчить про те, що ними використовується в основному умовна модель процесу прийняття рішення покупцем, запропонована Ф. Котлером. Типовий процес купівлі складається з таких кроків: усвідомлення проблеми, пошук інформації, оцінка варіантів, рішення про купівлю і реакція на товар [5].

Розглядаючи економічне середовище, необхідно звертати увагу на розподіл доходів, рівні цін, заощадження і доступність кредиту. У природному середовищі слід виділяти такі чинники, як: скорочення запасів природних ресурсів, подорожчання енергії, зростання забруднення навколишнього середовища і зміна ролі держави у захисті природи. У технологічному середовищі виділяються: прискорення науково-технічного прогресу, поява все більшого числа можливостей для відкриттів, збільшення асигнувань на НДР і посилення державного контролю розвитку технологій [5].

Оскільки сучасний стан ринку характеризується високою мінливістю всіх факторів маркетингового середовища та надзвичайною складністю передбачення напрямів його розвитку, важливо керуватися актуальними методами ухвалення рішень. В умовах сучасних глобальних ринків вкрай важливим є визначення позиції компанії відносно конкурентів. Але не слід забувати про підтримку балансу уваги як до споживачів, так і до суперників.

Наук. керівн. Яценко Р. М.

Література: 1. Дорьшев В. И. Введение в теорию маркетинга : учебн. пособ. / В. И. Дорьшев. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 285 с. 2. Ковалев А. И. Маркетинговый анализ / А. И. Ковалев. – М. : Центр экономики и маркетинга, 2005. – 304 с. 3. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент / Ф. Котлер. – СПб. : Питер Ком, 1999. – 452 с. 4. Ланкин В. Е. Менеджмент организации : учебн пособие / В. Е. Ланкин. – Таганрог : ТРТУ, 2006. – 360 с. 5. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер ; пер. с англ. – 2-е европ. изд. – К. ; М ; СПб. : ИД "Вильямс", 1998. – 384 с.

Студент 4 курса
факультета ИНЭК Института экономики и управления
Уфимского государственного авиационного технического университета

ПРОЕКТ ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТ ПО РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ФГУП УАПО

Аннотация. Описан проект организации работ по реструктуризации предприятия ФГУП УАПО (Федеральное государственное унитарное предприятие "Уфимское агрегатное производственное объединение").

Анотація. Описано проект організації робіт з реструктуризації підприємства ФДУП УАВО (Федеральне державне унітарне підприємство "Уфимське агрегатне виробниче об'єднання").

Annotation. The project of organization the reconstruction of the enterprise FSUE UAPO (Federal State Unitary Enterprise "Ufimskoe agregatnoe proizvodstvennoe obединenie") is considered.

Ключевые слова: проект, реструктуризация, предприятие, эффективность.

Выбранная тема и направление деятельности в проекте считаются актуальными, так как в настоящее время проблема проведения реструктуризации стоит очень остро. В проекте четко выделена необходимость конкретного предприятия в мероприятиях реструктуризации, выявлены все особенности и риски, оценено время, необходимое на проведение данных работ.

Цель проекта – создание проекта организации работ по реструктуризации ФГУП УАПО. Целями реструктуризации является повышение конкурентоспособности предприятия с последующим увеличением его стоимости.

Реструктуризация компании – это изменение структуры компании, иными словами, порядка, расположения ее элементов, а также элементов, формирующих ее бизнес, под влиянием факторов либо внешней, либо внутренней среды. Реструктуризация включает: совершенствование системы управления, финансово-экономической политики компании, ее операционной деятельности, системы маркетинга и сбыта, управления персоналом [1].

Каким образом проводить реструктуризацию компании? Как ни странно, этот вопрос до сих пор остается открытым. Единого рецепта реструктуризации для всех компаний не существует. Более того, даже последовательность этапов реструктуризации, не говоря уже о выборе инструментария, может существенно различаться в зависимости от состояния компании, ее потенциала, позиций на рынке, поведения конкурентов, характеристик производимых ею товаров и услуг и многих других факторов.

Если следовать основным принципам метода управления проектами, то можно выделить несколько этапов реализации проекта реструктуризации [2].

Первый этап – определение целей реструктуризации. Собственники и менеджмент должны определить, что именно их не устраивает в текущей деятельности компании и чего они хотят добиться в результате структурных изменений.

Второй этап – диагностика компании. Ее проводят для того, чтобы выявить проблемы компании, определить ее слабые и сильные стороны, понять перспективы развития и рентабельность дальнейшего инвестирования в этот бизнес. При проведении диагностики, как правило, осуществляются правовая, налоговый анализы, анализ операционной деятельности, рынка и инвестиционной привлекательности компании.

Третий этап – разработка стратегии и программы реструктуризации. На этом этапе по данным, полученным в результате диагностики, составляется несколько альтернативных вариантов развития компании. Для каждого варианта определяются методы реструктуризации, рассчитываются прогнозные показатели, оцениваются возможные риски, объемы задействованных ресурсов. На основе различных критериев собственниками компании и менеджментом проводится оценка эффективности той или иной альтернативы и осуществляется выбор, в соответствии с которым разрабатывается программа реструктуризации.

Четвертый этап – осуществление реструктуризации в соответствии с разработанной программой. И, наконец, пятый этап – сопровождение программы реструктуризации и оценка ее результатов [3].

Итогами данного проекта стали составленные Устав проекта и иерархическая структура работ (использование программы MindManager), расписание и диаграмма временных ресурсов (использование среды Microsoft Project), матрица рисков и степень важности каждого из них, планирование качества и его обеспечение. Итоги представлены наглядно с помощью функциональных моделей IDEF0 (среда BPWin).

Научн. рук. Мустаев И. З.

Литература: 1. Жариков В. В. Антикризисное управление предприятием : учебное пособие / Жариков В. В., Жариков И. А., Евсейчев А. И. – Т. : ГГТУ, 2009. – 128 с. 2. Реструктурирование предприятия. – М. : Дело, 1996. – 198 с. 3. Кондратьев В. В. Реструктуризация управления компанией / В. В. Кондратьев, В. В. Краснова. – СПб. : Крылья, 2004. – 364 с.

Студент 4 курса
экономического факультета Института экономики и управления
Уфимского государственного авиационного технического университета

СОЗДАНИЕ ВОЛЬЕРА РЕДКИХ ЖИВОТНЫХ НА ТЕРРИТОРИИ ПРИРОДНОГО ПАРКА "КАНДРЫ-КУЛЬ"

Аннотация. Представлена разработка проекта документации, содержащая рекомендации для внутрихозяйственного обустройства вольера для содержания диких животных в Туймазинском районе ОАО "Уралтехнострой-Туймазыхиммаш" ГЛК "Кандры-Куль" на основе стандарта РМВОК2004.

Анотація. Подано розробку проекту документації, що містить рекомендації для внутрішньогосподарського облаштування вольєра для утримання диких тварин у Туймазінському районі ВАТ "Уралтехнобуд-Туймазыхіммаш" ГЛК "Кандри-Куль" на основі стандарту РМВОК2004.

Annotation. The project of the documentation containing the recommendations for inraeconomic arrangement of an open-air cage for keeping wild animals in Tujmazi area of Open Society "Uraltehnostroj-Tujmazyhim mash" GLK "Kandry-Kul" on the basis of standard РМВОК2004 is worked out.

Ключевые слова: проектирование, проект обустройства вольера, природоохранная деятельность, разработка документации, Национальный природный парк "Кандры-Куль".

В современном мире влияние антропогенного фактора на естественные природные процессы возросло до критических масштабов.

Изменения климата на планете, рост числа стихийных бедствий, загрязнение водных ресурсов, атмосферного воздуха могут привести к необратимым последствиям. В связи с этим мероприятия по охране окружающей среды приобретают все более актуальное значение.

В многочисленном ряду природоохранной деятельности сохранение и увеличение животного мира занимает особое место.

Одним из важных элементов в охране окружающей среды является пропаганда природоохранных мероприятий, повышение экологических знаний среди населения.

Желание заказчика в лице ОАО "Уралтехнострой-Туймазыхиммаш" создать вольерное хозяйство для содержания, размножения, выпуска животных в естественные условия и проведения экскурсий природоохранного содержания с энтузиазмом поддержано исполнителем проекта [1].

Автором был выбран проект обустройства вольера для содержания диких животных, так как данная тема является актуальной в наше время.

Цель работы – разработка проекта документации, содержащей рекомендации для внутрихозяйственного обустройства вольера для содержания диких животных в Туймазинском районе ОАО "Уралтехнострой-Туймазыхиммаш" ГЛК "Кандры-Куль" на основе стандарта РМВОК2004.

Вольерное хозяйство планируется разместить на территории Национального природного парка "Кандры-Куль", что должно способствовать реализации целей и задач самого природного парка [2 – 5]. Вольер проектируется на территории Туймазинского района, расположенного в западной части Башкортостана на южном берегу озера Кандры-Куль. Район занимает восточную половину Бугульминско-Белебеевской возвышенности, представляя собой ряд возвышенных равнин, плоских или слабоволнистых, с абсолютными высотами 150 – 300 м над уровнем моря [6].

Разработка документации есть проектной работой, а работы по проектированию в настоящее время являются актуальной проблемой.

Что же такое проектирование и чем оно помогает? Проектирование — процесс создания проекта, прототипа, прообраза предполагаемого или возможного объекта, состояния [7]. Проектирование входит в логическую цепочку работы над проектом: 1) определение проектной идеи; 2) разработка и описание идеи — проектирование; 3) реализация. Другими словами, цепочка может быть представлена так: придумать – подумать – сделать.

Проектирование решает три задачи:

1. Позволяет составить согласованный план действий при реализации проекта.
2. Позволяет составить бюджет проекта.
3. Обосновывает смету расходов и сроки проекта.

Работа без проектирования приводит к получению результата отличного от того, который закладывался в идею проекта, то есть получаем не то, что хотели, особенно в деталях.

Без проектирования сроки работы непредсказуемы, даже с учетом большого опыта исполнителей, то же касается и бюджета проекта. Слишком сложно определить стоимость того, о чем



не знаешь и не представляешь, сколько на это будет затрачено времени и сил. Абстрактное представление или представление проекта по аналогии с подобным, уже реализованным фактически дает лишь приблизительные сроки и бюджет, которые редко оправдываются в каждом конкретном случае.

Были проведены работы по таким направлениям:

- анализ исходных данных для проектирования;
- управление интеграцией проекта;
- осмотр и анализ территории, выделенной под строительство вольера;
- составление общей характеристики территории расположения вольера;
- управление содержанием проекта;
- определение сроков проекта;
- анализ стоимости проекта;
- описание рисков проекта;
- участники проекта;
- управление качеством проекта;
- формулировка требований к выбору места под строительство вольера;
- характеристика и инвентаризация угодий.

Продуктом проекта является система документации, содержащая рекомендации по организации работ для создания вольера.

Проектируемое строительство вольерного хозяйства для разведения пятнистого оленя и кабана может выполнять несколько значимых функций:

функция питомника – содержание маточного поголовья, выращивание молодняка, реализация и выпуск животных в естественные условия;

показ животных посетителям с наблюдательных вышек и использование карантинных вольеров в качестве зоопарка с проведением экологических экскурсий;

поддержка и лечение в карантинных вольерах диких животных, попавших в бедственное положение;

проведение научных исследований совместно с соответствующими вузами и учреждениями;

получение заказчиком дополнительной прибыли.

Данная работа включает в себя исходные данные для проектирования, состав и объемы выполненных проектно-исследовательских работ, общую характеристику территории расположения вольера, требования к выбору места под строительство вольера, характеристику и инвентаризацию угодий, проектные решения, выводы по проделанной работе, приложения с проектными моделями.

Научн. рук. Мустаев И. З.

Литература: 1. Бизнес-план предприятия ОАО "Уралтехнострой-Туймазыхиммаш" за 2009 – 2010 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.tzhimmash.ru. 2. ru.wikipedia.org/wiki/. 3. www.tzhimmash.ru. 4. [http://www.zoozoo.com.ua/public_70_PYAINISTYJJ_OLEN_\(lat_Cervus_nippon\)_KUPIT_MOZHNO_U_NASprodazha_.html](http://www.zoozoo.com.ua/public_70_PYAINISTYJJ_OLEN_(lat_Cervus_nippon)_KUPIT_MOZHNO_U_NASprodazha_.html). 5. http://102ozera.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=6. 6. Материалы лесоустройства лесного фонда. 7. Руководство к Своду знаний по управлению проектами (Руководство PMBOK®). – 3-е изд. – Project Management Institute, 2004.

УДК 330.43:005.334.4

Клеванный Д. А.

Студент 4 курсу спеціальності "Економічна кібернетика"
факультету економічної інформатики ХНЕУ

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Рассмотрены основные теоретические понятия банкротства и неплатежеспособности, виды и причины банкротства, финансовые показатели при учете банкротства. Построены модели оценки вероятности банкротства предприятия машиностроительной отрасли.

Анотація. Розглянуто основні теоретичні поняття банкрутства та неплатоспроможності, види і причини банкрутства, фінансові показники при обліку банкрутства. Побудовано моделі оцінки ймовірності банкрутства підприємства машинобудівної галузі.

© Клеванный Д. А., 2011



Annotation. The basic theoretical concepts of bankruptcy and insolvency, the types and causes of bankruptcy, financial performance while accounting bankruptcy are studied. The models of estimation the probability of bankruptcy of the of enterprise engineering field are built.

Ключевые слова: банкротство, абсолютная ликвидность, коэффициент Бивера, вероятность банкротства, logit-модель, probit-модель.

Современная экономика Украины характеризуется большой нестабильностью и многими трудностями для предприятий, занимающихся финансовой деятельностью. В последнее время замечена тенденция к увеличению числа несостоятельных предприятий, а также предприятий-банкротов. Поэтому очень важно иметь возможность оценить и спрогнозировать вероятность наступления кризисных состояний предприятия, в частности банкротства.

Банкротство – мера экономической и юридической ответственности хозяйствующего субъекта, выраженная в прекращении его хозяйственно-финансовой деятельности по решению суда, в связи с неспособностью удовлетворить признанные правомерными требования кредиторов и выполнить обязательства перед бюджетом ввиду превышения задолженности над стоимостью его имущества.

Банкротство является мерой ответственности хозяйствующих субъектов за результаты своей деятельности:

1) экономической – собственники предприятия-банкрота отвечают имуществом, находящимся на балансе предприятия;

2) юридической – административной и уголовной, предусмотренными действующим законодательством Украины [1].

Существуют вполне конкретные симптомы наступления тотальной задолженности и полной неплатежеспособности предприятия, которые рано или поздно могут привести к банкротству. Наиболее характерными из них являются: уменьшение объемов реализации продукции, падение спроса на продукцию, снижение прибыльности производства, потеря клиентов и покупателей, увеличение объема неликвидных оборотных средств, неритмичность производства, низкий уровень использования производственного потенциала, увеличение затрат на производство и реализацию продукции, снижение уровня производительности труда, сокращение количества рабочих мест [2].

Признаки банкротства возможно классифицировать по семи признакам: форме возникновения, природе возникновения, лицам, создавшим ситуацию банкротства, характеру возникновения причин к источнику нанесения ущерба, времени действия причин, возможности влияния предприятия на причины возникновения банкротства, возможности диагностирования и прогнозирования причин банкротства.

Результаты исследования причин возникновения банкротства позволяют выделить случайное, простое и преступное банкротство.

Значение анализа финансово-экономического состояния предприятия трудно переоценить, поскольку именно он представляет собой ту базу, на которой строится разработка финансовой политики предприятия. Анализ опирается на показатели квартальной и годовой бухгалтерской отчетности. На основе данных итогового анализа финансово-экономического состояния осуществляется разработка почти всех направлений финансовой политики предприятия, и от того, насколько качественно он проведен, зависит эффективность принимаемых управленческих решений. Оценка финансовой устойчивости в краткосрочном плане связана с ликвидностью баланса и платежеспособностью организации.

Ликвидность и платежеспособность могут оцениваться с помощью:

1) абсолютных показателей, на основе которых определяется основная тенденция изменения финансовой ситуации, а также рассчитывается целый ряд результативных и качественных показателей;

2) относительных показателей (коэффициентов), которые выражаются отношением одних абсолютных финансовых показателей к другим и на основе которых принято делать выводы о сложившейся финансовой ситуации.

К абсолютным показателям относятся: разность наиболее ликвидных активов и наиболее краткосрочных обязательств, разность быстрореализуемых активов и краткосрочных обязательств, разность медленнореализуемых активов и долгосрочных обязательств, разность собственного капитала и других видов постоянных активов.

Относительные показатели включают: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент срочной ликвидности, коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент ликвидности при мобилизации средств, коэффициент автономии собственных средств, коэффициент обеспеченности собственными средствами, коэффициент Бивера [2].

На основе выборки из 16 предприятий машиностроительной отрасли Украины за 2009 год были построены две модели оценки вероятности банкротства. В качестве независимой переменной выступала бинарная переменная, которая принимала значение 1, если предприятие является банкротом, и 0 – если нет. В качестве независимых переменных выступили коэффициент абсолютной ликвидности и коэффициент Бивера. Данные независимые переменные были выбраны исходя из того, что они являются наиболее используемыми в традиционных моделях. Так, коэффициент абсолютной ликвидности используется в моделях Сайфулина и Кадыкова, нечетко-множественном методе оценки банкротства Недосекина, методике Министерства экономики Украины, а также методике Сбербанка Российской Федерации. Коэффициент Бивера активно используется в моделях Таффлера и Тишоу, модели Фулмера, а также в методике Министерства экономики Украины.

Результаты построения logit-модели представлены на рис. 1.

		Model: Logistic regression (logit) N of 0's: 9 1's: 10 (Spreadsheet8)			
		Dep. var: Bankrupt Loss: Max likelihood			
		Final loss: 5,464965296 Chi?(2)=15,357 p=,00046			
N=19		Const.B0	KL	KB	
Estimate		0,758926	-20,4862	2,06478	
Odds ratio (unit ch)		2,135982	0,0000	7,883599	
Odds ratio (range)			0,0000	3,913742	

Рис. 1. Оценка параметров logit-модели

Модель имеет вид:

$$F(u) = \Lambda(u) = \frac{e^{0.758926 - 20.4862 \cdot KL + 2.06478 \cdot KB}}{1 + e^{0.758926 - 20.4862 \cdot KL + 2.06478 \cdot KB}},$$

где KL – это коэффициент ликвидности, KB – коэффициент Бивера.

На рис. 2 представлена матрица классификаций модели.

		Classification of Cases (Spreadsheet8)		
		Odds ratio: 31,500 Perc. correct: 84,21%		
Observed		Pred. 0,000000	Pred. 1,000000	Percent Correct
0,000000		7	2	77,77778
1,000000		1	9	90,00000

Рис. 2. Матрица классификаций модели

Исходя из анализа матрицы классификаций, можно сделать вывод, что модель в больше чем 84,21 % случаев верно оценивает принадлежность предприятия к группе банкротства или наоборот.

Результаты построения probit-регрессии представлены на рис. 3.

		Model: Probit regression N of 0's: 9 1's: 10 (Spreadsheet8)			
		Dep. var: Bankrupt Loss: Max likelihood			
		Final loss: 5,466381646 Chi?(2)=15,354 p=,00046			
N=19		Const.B0	KL	KB	
Estimate		0,215583	-12,8059	1,551913	

Рис. 3. Оценка параметров probit-регрессии

Построенная probit-модель принимает вид:

$$F(u) = \Phi(u) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^u e^{-\frac{z^2}{2}} dz = \Phi(0.2156 - 12.8059 \cdot KL + 1.5519 \cdot KB).$$

Как и в случае с logit-моделью, процент правильной классификации предприятия составил 84,21 %. Построенные logit- и probit-модели являются адекватными по всем параметрам. Однако коэффициенты не значимы по критерию Стьюдента. Процент правильных предсказаний достаточно высок, что служит доказательством адекватности модели и пригодности для прогнозирования.

Итак, построенные модели предоставляют возможность оценить вероятность банкротства предприятия на основе показателей его финансовой устойчивости. В дальнейшем возможно их расширение с целью охвата более полного спектра факторов, которые влияют на вероятность банкротства предприятия в условиях современной экономики Украины. В число этих факторов могут входить экономическое положение в стране, принадлежность предприятия к определенной области или региону, возраст предприятия, рентабельность и более широкий спектр показателей финансовой устойчивости предприятия.

Научн. рук. Панасенко О. В.

Литература: 1. Закон Украины "О восстановлении платежеспособности должника или признании его банкротом" // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1992. – № 31. – С. 440. 2. Балдин К. В. Банкротство предприятия. Анализ, учет, прогнозирование / К. В. Балдин. – М. : Дашков и К^о, 2007. – 376 с.

Студент 4 курсу спеціальності "Економічна кібернетика"
факультету економічної інформатики ХНЕУ

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ИНДИКАТОРОВ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ

Аннотация. Осуществлены анализ и прогнозирование индикаторов деловой активности финансового рынка на основе адаптивной модели Хольта, модели декомпозиции, ЕСМ-модели. Проведен сравнительный анализ результатов прогнозирования.

Анотація. Здійснено аналіз та прогнозування індикаторів ділової активності фінансового ринку на підставі адаптивної моделі Хольта, моделі декомпозиції, ЕСМ-моделі. Проведено порівняльний аналіз результатів прогнозування.

Annotation. The analysis and prognostics of economic activities indicators of financial market are made through the means of linear adaptive Holt model, decomposition model, ECM-model. The comparative analysis of the prognosing results is made.

Ключевые слова: финансовый рынок, индикатор деловой активности, индекс ПФТС, прогнозирование, адаптивные методы прогнозирования, модели декомпозиции, векторные модели коррекции ошибок.

Повышение уровня нестабильности финансового рынка, связанное как с внутренними (трансформационными), так и с внешними интеграционными процессами, приводит к увеличению риска принятия финансовых решений в экономических системах. Поэтому актуальным научно-исследовательским направлением является анализ динамики финансового рынка с помощью современного инструментария эконометрического моделирования (векторной модели коррекции ошибок, адаптивных методов прогнозирования, моделей декомпозиции и т. д.), позволяющего повысить качество прогноза уровня деловой активности финансового рынка и принимаемых на его основе управленческих решений.

Финансовый рынок — это механизм, который позволяет людям легко продавать и покупать ценные бумаги (акции и облигации), товары (ценные металлы) и другие взаимозаменяемые элементы по достаточно низким операционным затратам и по ценам, которые отражают гипотезу эффективного рынка [1].

Основными показателями деятельности региональных и мировых рынков являются индексы фондовых рынков [2]. Их динамика отражает стабильность и колебания цен на основные ценные бумаги. Прогнозы на основании индексов позволяют предсказывать динамику на рынке и определять будущий потенциал.

Основным фондовым индексом в Украине является индекс ПФТС. Индекс ПФТС — украинский фондовый индекс, который рассчитывается ежедневно по результатам торгов на фондовой бирже ПФТС на основе средневзвешенной цены по сделкам [3].

Для составления прогноза необходимо иметь представление о динамике прогнозируемых процессов. Основным предположением, на котором базируется использование временных рядов для прогнозирования, является то, что факторы, влияющие на отклик изучаемой системы, действовали некоторым образом в прошлом и настоящем, и ожидается, что они будут действовать сходным образом и в не слишком далеком будущем. Поэтому основной целью анализа временных рядов является оценка и вычленение этих влияющих факторов с целью прогноза дальнейшего поведения системы и выработки рациональных управленческих решений [4].

Так как на динамику индекса ПФТС оказывает влияние большое число факторов долго-, средне- и краткосрочного характера, то целесообразно рассмотреть несколько моделей прогнозирования, позволяющих выделить факторы, оказывающие доминирующее влияние, и сопоставить результаты. В данном исследовании использовались такие модели [4 – 6]:

адаптивная модель линейного роста (модель Хольта);

модель декомпозиции временного ряда;

векторная модель коррекции ошибок.

Прогнозирование временных рядов заключается в построении модели для предсказания будущих событий, основываясь на известных событиях прошлого, предсказания будущих данных до того, как они будут измерены. Для прогнозирования показателя ПФТС в качестве исходных данных были взяты значения индекса с января 2007 года по сентябрь 2010 года. При построении моделей были рассчитаны значения на октябрь 2010 г. – март 2011 г. Ниже приводится описание моделей и методов исследования.

Модель Хольта - модель прогнозирования, представляющая динамику временного ряда как линейную зависимость с постоянно изменяющимися параметрами. Линейная адаптивная модель имеет вид:

$$y = a_0(t) + a_1(t) x t + \varepsilon_t .$$

Параметры модели a_0 и a_1 несут разную смысловую нагрузку: a_0 отражает изменение среднего уровня процесса, a_1 – изменение процесса за единицу времени. Коэффициент $a_1(t)$ оценивается как экспоненциальная средняя приростов коэффициентов $a_0(t)$. Коэффициент $a_0(t)$ является экспоненциальной средней уровней ряда, определенной с учетом исправления на предыдущий прирост $a_1(t-1)$ [5–6].

В мультипликативной модели декомпозиции временных рядов постулируется, что наблюдаемое значение отклика в любой точке временного ряда является произведением четырех факторов — тренда, циклической, сезонной и нерегулярной компоненты (в случае длинношаговых наблюдений — трех, без учета сезонной компоненты), и любое значение ряда может быть представлено в виде [4]:

$$Y_i = T_i \times C_i \times S_i \times I_i,$$

где Y_i — значение отклика, а T_i , C_i , S_i , I_i — соответственно значения трендовой, циклической, сезонной и нерегулярной компонент в любой точке ряда.

Векторная модель коррекции ошибок (ЕСМ-модель), позволяет моделировать сразу несколько рядов, что дает возможность получить адекватные прогнозы сразу для нескольких показателей в кратко- и среднесрочном периоде. ЕСМ-модель описывает зависимость приращений каждого из показателей от коинтеграционной переменной и приращений других факторов в предшествующие моменты времени. Одним из основных этапов построения ЕСМ-модели является проверка временных рядов на коинтегрированность с помощью теста Йохансена. Для нахождения линейных комбинаций (коинтегрирующих векторов) в процедуре Йохансена используется метод максимального правдоподобия для последовательности регрессий с пониженным рангом в векторной авторегрессионной модели. Для проверки гипотез о ранге коинтеграции используется статистика отношения правдоподобия [6]. Наличие коинтеграции между переменными позволяет перейти к оценке ЕСМ-модели.

В результате предварительного анализа исследуемых временных рядов было установлено, что фондовый индекс ПФТС коинтегрирует с индексом Российской торговой системы (РТС).

Результаты прогнозирования индекса ПФТС по приведенным выше моделям представлены в таблице.

Таблица

Прогнозные значения ПФТС

Период	Модель Хольта	Мультипликативная модель декомпозиции	Векторная модель коррекции ошибок
Октябрь	808,521	729,804408	794,4671
Ноябрь	819,148	785,806759	798,7635
Декабрь	829,775	837,309	803,3502
Январь	840,402	925,978682	805,2815
Февраль	851,029	1071,44076	804,1345
Март	861,656	1258,11112	800,5658
Погрешность модели (т.а.р.е.)	8,8 %	4,2 %	9,50%

Как видно из таблицы, результаты прогнозирования, полученные по трем моделям, дают согласованные результаты и позволяют сделать вывод о позитивной динамике изменения уровня деловой активности фондового рынка. Сравнительный анализ критериев качества моделей свидетельствует об их приемлемой точности. Полученные значения средней абсолютной процентной ошибки показывают, что модель декомпозиции дает наиболее точный прогноз.

Сравнение прогнозных значений ПФТС с фактическими значениями позволяет сделать вывод, что именно модель декомпозиции отражает наиболее близкий к фактическим данным результат на январь 2011 года, который составляет 1 038,012 грн.

Таким образом, предложенный комплекс моделей дает возможность проводить анализ динамики развития фондового рынка.

Научн. рук. Гурьянова Л. С.

Литература: 1. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1999. – 592 с. 2. Ляшенко В. І. Фондові індекси та рейтинги / В. І. Ляшенко. – Д. : Сталкер, 1998. – 320 с. 3. Фондова Біржа ПФТС. Підсумки торгів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pfts.com/uk/trade-results/?firstDate=01.01.2011&lastDate=28.01.2011>. 4. Садовникова Н. А. Анализ временных рядов и прогнозирование : учебн. пособ. / Н. А. Садовникова, Р. А. Шмойлова. – М. : Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, 2001. – 67 с. 5. Лукашин Ю. П. Адаптивные методы краткосрочного прогнозирования временных рядов : учебн. пособие / Ю. П. Лукашин. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 416 с. 6. Моделі і методи соціально-економічного прогнозування : підручник / В. М. Геєць, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк та ін. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2005. – 396 с.

Студент 4 курсу спеціальності "Економічна кібернетика"
факультету економічної інформатики ХНЕУ

АДАПТИВНЫЕ МОДЕЛИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Рассмотрен комплекс моделей, который на основе адаптивных методов прогнозирования позволяет диагностировать тенденции изменения рыночной стоимости предприятия.

Анотація. Розглянуто комплекс моделей, який на основі адаптивних методів прогнозування дозволяє діагностувати тенденції зміни ринкової вартості підприємства.

Annotation. The complex of models is studied it allows to diagnose the tendencies of change the market value of enterprise on the basis of adaptive methods of prognostication.

Ключевые слова: показатели эффективности финансового управления, рыночная стоимость предприятия, адаптивные методы прогнозирования, диагностика.

В современных условиях доминирующей целью стратегического менеджмента становится повышение рыночной стоимости предприятия – наиболее вероятной цены, по которой объект оценки может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства [1; 2]. Показатель рыночной стоимости становится одним из основных индикаторов эффективности финансового управления и во многом определяет возможности предприятия по финансированию развития бизнеса. Поэтому в системах информационного обеспечения финансового управления особую значимость приобретает задача разработки моделей прогнозирования рыночной стоимости, позволяющих своевременно диагностировать негативные тенденции ее изменения и разработать комплекс мероприятий, направленных на повышение инвестиционной привлекательности предприятия.

В работе предлагается комплекс моделей анализа динамики рыночной стоимости предприятия (РСП), который основан на адаптивных методах прогнозирования. Алгоритм построения комплекса моделей приведен на рис. 1.

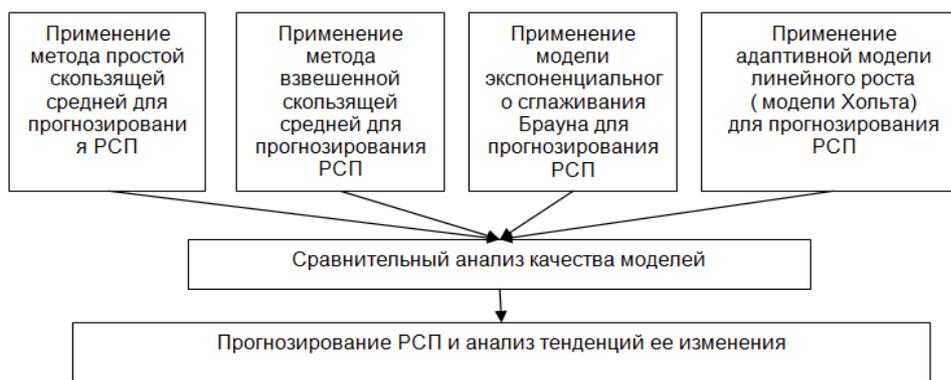


Рис. 1. Алгоритм построения комплекса адаптивных моделей прогнозирования рыночной стоимости предприятия

В качестве исходных данных для построения адаптивных моделей прогнозирования рассматривались данные рыночной стоимости машиностроительных предприятий: Крюковский вагоностроительный завод, Мотор Сич, АвтоКраз.

Результаты прогнозирования с помощью метода простой скользящей средней приведены на рис. 2. Оценка точности моделей осуществлялась с помощью критерия средней абсолютной процентной ошибки (m.a.p.e.).

Период усреднения при расчете простой скользящей средней принимался равным 2, так как при больших значениях погрешность прогноза увеличивалась. Как видно из рис. 2, простая скользящая средняя обеспечивает приемлемую точность прогноза рыночной стоимости анализируемых предприятий.

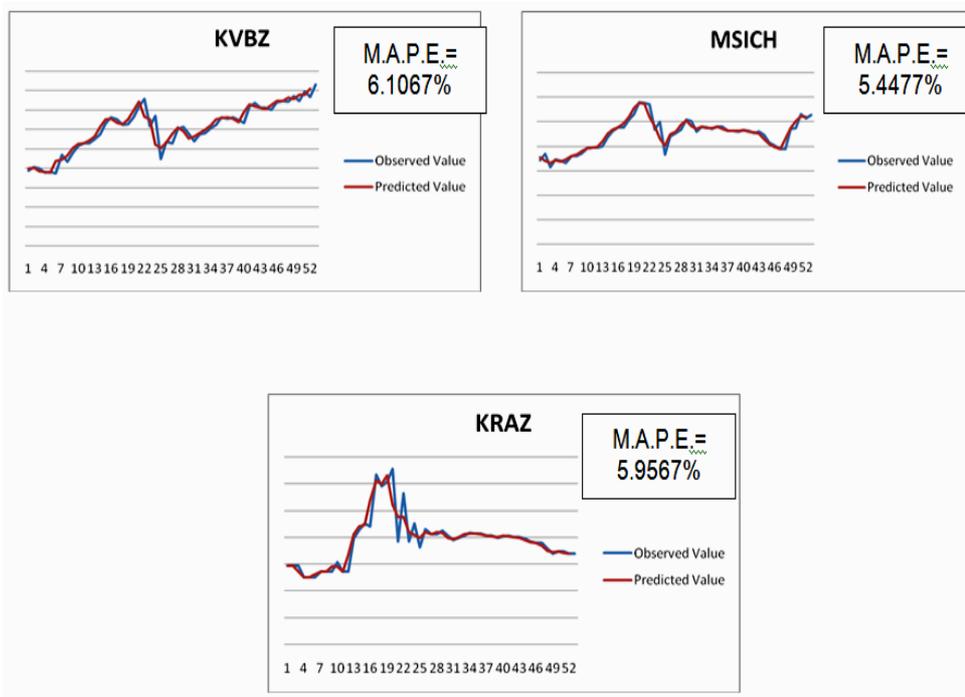


Рис. 2. Прогноз по методу простой скользящей средней

Результаты прогнозирования на основе модели экспоненциального сглаживания Брауна приведены на рис. 3.

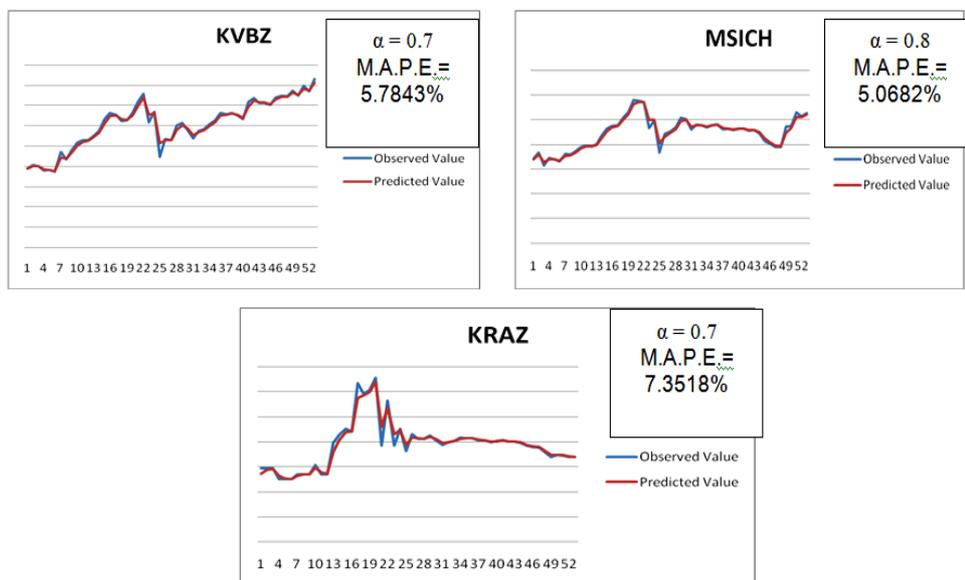


Рис. 3. Прогноз по модели экспоненциального сглаживания

Наиболее высокая точность прогноза рыночной стоимости Крюковского вагоностроительного завода и АвтоКраза наблюдается при параметре сглаживания α , равном 0.7, для Моторс Сич – при параметре сглаживания α , равном 0.8. Как видно из рис. 3, модель экспоненциального сглаживания обеспечивает приемлемую точность прогноза рыночной стоимости анализируемых предприятий.



Аналогично были определены оптимальные значения параметров модели Хольта и взвешенной скользящей средней. В таблице представлен сравнительный анализ качества построенных адаптивных моделей.

Таблица

Значения средней абсолютной процентной ошибки для различных моделей прогнозирования

Модель прогнозирования / предприятие	Простая скользящая средняя	Взвешенная скользящая средняя	Экспоненциальное сглаживание	Модель Хольта
Крюковский машиностроительный завод	6.1067 %	5.7312 %	5.7843 %	5.395 %
Моторс Сич	5.4477 %	5.1281 %	5.0682 %	89.00 %
АвтоКраз	5.9567 %	6.9391 %	7.3518 %	50.00 %

Как видно из таблицы, наиболее высокую точность прогноза рыночной стоимости Крюковского вагоностроительного завода обеспечивает модель Хольта, Моторс Сич – метод экспоненциального сглаживания, АвтоКраз – метод простой скользящей средней. На рис. 4 представлены прогнозные значения рыночной стоимости анализируемых предприятий, полученные по этим моделям.

Как видно из рис. 4, для Крюковского вагоностроительного завода и Моторс Сич характерна положительная динамика изменения показателя рыночной стоимости. Рыночная стоимость АвтоКраза имеет тенденцию к снижению, что свидетельствует о необходимости корректировки финансовой политики предприятия.

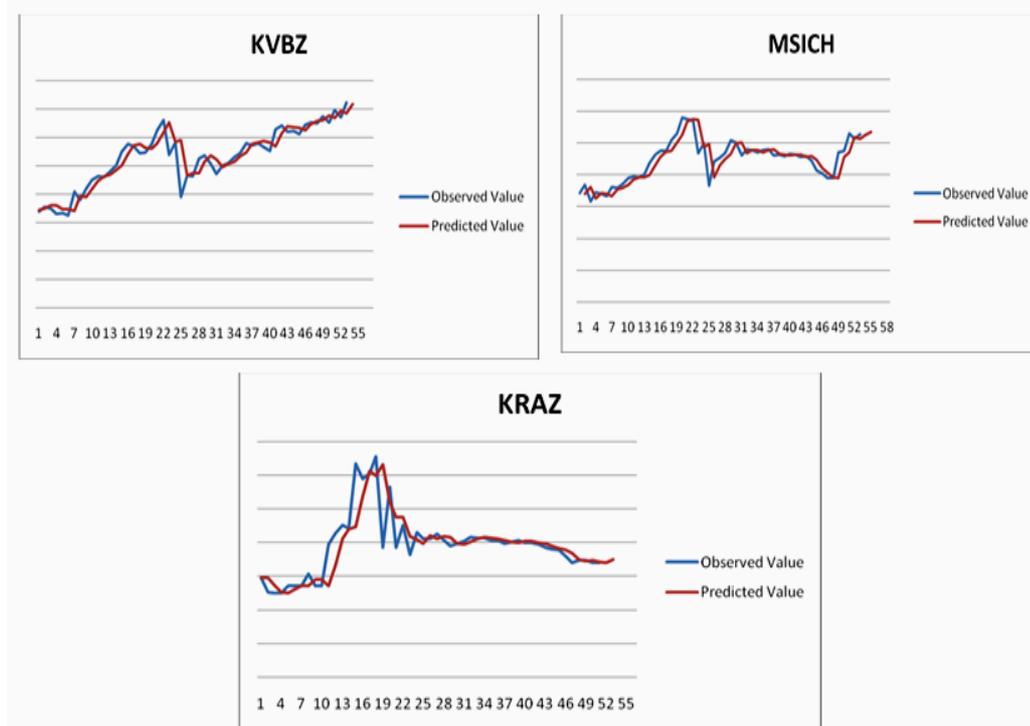


Рис. 4. Прогнозные значения рыночной стоимости анализируемых предприятий

Таким образом, предложенный комплекс моделей может рассматриваться как инструмент поддержки принятия решений относительно диагностики тенденций изменения рыночной стоимости предприятия.

Научн. рук. Милевский С. В.

Литература: 1. Оценка бизнеса / под ред. А. Г. Грязновой, М. А. Федотовой. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 512 с. 2. Никонова И. А. Стратегия и стоимость коммерческого банка / И. А. Никонова, Р. Н. Шамгунов. – 3-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 304 с.

Студент 5 курсу спеціальності "Прикладна економіка"
факультету економічної інформатики ХНЕУ

АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ УРОВНЯ И КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

Аннотация. Проанализированы основные методики, которые используются для межстранового и межрегионального сравнения и оценки уровня и качества жизни населения.

Анотація. Проаналізовано базові методики, що використовуються для міждержавного і міжрегіонального співставлення та оцінки рівня і якості життя населення.

Annotation. The basic techniques which are used for comparison and estimation of level and quality of the life in regional and country levels are analysed.

Ключевые слова: уровень жизни населения, благосостояние, качество жизни, индекс качества жизни.

На современном этапе развития рыночных отношений в Украине проблема обеспечения роста уровня и качества жизни как населения страны, так и отдельных ее граждан приобретает все большую актуальность. От действий государственной и местной власти, направленных на обеспечение роста благосостояния граждан, во многом зависит политическая, экономическая и социальная стабильность в обществе.

Значительный вклад в исследование проблематики, связанной с обеспечением роста уровня и качества жизни населения, внесли такие ученые, как: Н. Кизим, В. Горбатов, В. Зинченко, В. Герасимчук, У. Садовая, Л. Семив, М. Долишний и др. Однако при всем многообразии работ, посвященных исследованию данных экономических и социальных категорий, подходы к количественной оценке уровня и качества жизни населения все еще рассмотрены не в достаточной мере.

Исходя из сказанного выше, целью данной статьи является анализ существующих методов и методик оценки качества и уровня жизни населения.

Под уровнем жизни населения понимают степень его обеспеченности необходимыми для жизнедеятельности материальными и духовными благами, достигнутый уровень их потребления и степень удовлетворения людей этими благами [1].

Под качеством жизни понимают категорию, которая отражает объективные условия существования и их оценку на уровне общества и индивида [1].

Эти два аспекта благосостояния (уровень и качество жизни) принято анализировать, а значит, и оценивать в комплексе.

Как показал анализ литературных источников, наиболее широко используемым методом оценки уровня и качества жизни на макроуровне является разработанный международной организацией ООН индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП). В 2008 г. при ранжировании стран по данному индексу Украина заняла 78 место из 177 стран мира [2].

При подсчете ИРЧП учитываются 3 основных элемента благосостояния населения: ожидаемая продолжительность жизни, уровень грамотности населения, уровень дохода, оцененный через валовой национальный доход на душу населения по паритету покупательной способности (ППС) в долларах США [3; 4].

Таким образом, индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) определенной страны зависит от трех показателей:

1. Индекс ожидаемой продолжительности жизни (Life Expectancy Index, LEI):

$$LEI = \frac{LE - \min(LE)}{\max(LE) - \min(LE)}, \quad (1)$$

где LE – Life Expectancy, продолжительность жизни;

$\min(LE)$, $\max(LE)$ – соответственно минимальная и максимальная продолжительность жизни среди всех стран.

2. Индекс образования (Education Index, EI):

$$EI = \frac{\sqrt{MYSI \times EYSI} - \min(MYSI \times EYSI)}{\max(MYSI \times EYSI) - \min(MYSI \times EYSI)}, \quad (2)$$

где $MYSI$, $\min(MYSI)$, $\max(MYSI)$ – соответственно индекс средней продолжительности обучения (Mean Years of Schooling Index) для конкретной страны, минимальный и максимальный индексы средней продолжительности обучения среди всех стран выборки;

$EYSI$, $\min(EYSI)$, $\max(EYSI)$ – соответственно индекс ожидаемой продолжительности обучения (Expected Years of Schooling Index), минимальный и максимальный индексы ожидаемой продолжительности обучения среди всех стран выборки.

3. Индекс дохода (Income Index, II):

$$II = \frac{\ln(GNIpc) - \ln(\min(GNIpc))}{\ln(\max(GNIpc)) - \ln(\min(GNIpc))}, \quad (3)$$

где $GNIpc$, $\max(GNIpc)$, $\min(GNIpc)$ – соответственно валовой национальный доход на душу населения по паритету покупательной способности (ППС) в долларах США для отдельной страны, наибольший и наименьший доход на душу населения по выборке [1; 3].

ИРЧП является средней геометрической этих трех индексов:

$$HDI = \sqrt[3]{LEI \times EI \times II} \quad (4)$$

В зависимости от значения ИРЧП страны принято классифицировать по уровню развития: очень высокий, высокий, средний и низкий [3].

В то время как ООН использует ИРЧП, в различных странах разрабатываются свои методики оценки качества жизни.

Вызывает интерес разработанный сотрудниками географического факультета МГУ по заказу Министерства экономического развития и торговли РФ индекс качества жизни. Индекс качества жизни первоначально предназначался для интегральной оценки приоритетных компонентов качества жизни в субъектах РФ и мониторинга социального развития регионов. Приоритеты в оценках качества жизни выбирались с учетом наиболее острых проблем переходного периода [4].

Если в советское время различия в большей мере определялись условиями жизни (доступностью и обеспеченностью базовыми услугами, благоприятностью условий проживания в регионе), то в переходный период на первый план вышли проблемы уровня жизни (низкие доходы и сильное неравенство по доходу), занятости (безработица), здоровья населения (низкая ожидаемая продолжительность жизни и здоровье детей). Эти компоненты включены в состав "кризисного" индекса качества жизни, разработанного для интегральной оценки региональных различий по наиболее проблемным аспектам качества жизни. С помощью такого индекса можно проводить мониторинг и экспресс-диагностику социальной ситуации в регионах.

Методика оценки уровня и качества жизни, разработанная МГУ, предполагает расчет интегрального индекса, который рассчитывается как среднеарифметическое из четырех частных индексов, один из которых – индекс здоровья – рассчитывался как среднее из показателей долголетия (ожидаемой продолжительности жизни) и младенческой смертности:

$$\text{Итал Кризисный индекс качества жизни} = \frac{A+B+C+\frac{D+E}{2}}{4}, \quad (5)$$

где A – индекс отношения среднедушевых денежных доходов к прожиточному минимуму;

B – индекс доли населения с доходами выше прожиточного минимума;

C – индекс уровня занятости населения;

D – индекс ожидаемой продолжительности жизни;

E – индекс младенческой смертности [4].

Значения каждого из частных индексов находятся в диапазоне от 0 до 1. Достоинством методики, разработанной в МГУ, является то, что она учитывает именно условия переходного периода, условия нестабильной экономики, выходящей из затяжного экономического кризиса, характерного как для Российской Федерации, так и для Украины. Поэтому при исследовании уровня и качества жизни населения стран СНГ нужно обязательно проводить сравнительный анализ показателей, рассчитанных по обеим методикам: по индексу развития человеческого потенциала (ИРЧП) и по методике МГУ.

Таким образом, рассмотрение основных методов оценки уровня и качества жизни населения позволило сделать такие выводы:

количество общепринятых методик оценки уровня и качества жизни населения на макроуровне не велико;

сравнительно небольшой перечень первичных показателей, которые используются в рамках основных методик, дает лишь общую и достаточно поверхностную оценку занимаемого страной места по уровню и качеству жизни населения и не позволяет гибко реагировать на изменения уровня и качества жизни в краткосрочном периоде (показатели продолжительности жизни, грамотности и т. д. зависят от демографической составляющей, а значит, и не могут резко меняться);

существующие общепринятые методики разработаны для сравнения уровня и качества жизни на макроуровне (по ИРЧП сравниваются страны и континенты, по методике МГУ – макро-регионы России, территориально равные некоторым государствам Европы) и не адаптированы для регионального уровня сравнений.

Таким образом, актуальным направлением дальнейших исследований должна стать разработка методик сравнения уровня и качества жизни населения на региональном уровне.

Научн. рук. Никифорова О. В.

Литература: 1. Кизим Н. А. Качество жизни населения и конкурентоспособность Украины и стран ЕС : монография / Н. А. Кизим, В. М. Горбатов – Х. : ИД "ИНЖЭК", 2005. – 164 с. 2. Индекс развития человеческого потенциала [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ru.wikipedia.org/wiki/ИРЧП>. 3. Горбатов В. М. Уровень и качество жизни населения Автономной республики Крым : монография / В. М. Горбатов, В. С. Пономаренко, Н. А. Кизим. – Х. : ИД "ИНЖЭК", 2005. – 240 с. 4. Независимый институт социальной политики, интегральные индексы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.socpol.ru/atlas/indexes/index_life.shtml. 5. Кизим Н. А. Концентрация экономики и конкурентоспособность стран мира : монография / Н. А. Кизим, В. М. Горбатов. – Х. : ИД "ИНЖЭК", 2005. – 216 с.

УДК 338.242.4

Безхмельницина Г. В.

Студент 5 курсу спеціальності "Прикладна економіка"
факультету економічної інформатики ХНЕУ

РОЗВИТОК ЕКСПОРТУ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ МОДЕЛІ КРУГООБІГУ КАПІТАЛУ

Анотація. Присвячено проблемі розвитку українського експорту на основі моделі кругообігу капіталу з іноземним сектором.

Аннотация. Посвящено проблеме развития украинского экспорта на основе модели кругооборота капитала с иностранным сектором.

Annotation. The article is devoted to the development of Ukrainian exports based on the model of circulation of capital with the foreign sector.

Ключові слова: експорт, імпорт, модель кругообігу капіталу.

Процес становлення України як незалежної, економічно самостійної держави тісно пов'язаний з необхідністю здобуття нею належного місця на міжнародній арені, насамперед, через її визнання як повноцінного та повноправного суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності. Історія зовнішньоекономічної діяльності нашої країни починається ще з торгівлі між Грецією та племенами, які мешкали на території нинішньої України. Зростання зовнішньої торгівлі сприяло й сприяє поглибленню інтеграції України з країнами-партнерами й приведе до поліпшення положення країни на міжнародному ринку. Таким чином, виявлення проблем, перспектив та напрямів розвитку основних форм міжнародного бізнесу в Україні в епоху глобалізації, необхідність прийняття участі в міжнародному поділі праці та інтеграції у сферу світового господарства відіграють одну з ключових ролей у національній економіці України.

Міжнародний бізнес – це здійснення міжнародних операцій з партнерами більше ніж з однієї країни. Сторони, які беруть участь в угодах подібного роду, можуть бути представлені фізичними особами, окремими компаніями, групами компаній та/або державними організаціями [1].

Основною формою міжнародного бізнесу є експортно-імпортні відносини. Як відомо, експорт – це продаж виробів та продукції, яка вироблена у рідній країні і має на меті продаж або подальше використання на території інших країн. Імпорт – це закупівля продукції, яку виробили в інших країнах, що має за мету використання або перепродаж на території своєї країни. Крім того, експортно-імпортні відносини розподілені на дві групи. Перша група – це торгівля товарами та сировиною, друга – торгівля послугами.

Найбільш пріоритетним є експорт, тому що чим більший обсяг експорту, тим більший прибуток держави. Якщо імпорт перевищує експорт, це говорить про те, що у державі бракує власних потужностей для виробництва.

Так, в Україні за період січень – вересень 2010 р. обсяг експорту товарів та послуг склав 44 421,9 млн дол США, а імпорт – 45 505,4 млн дол США. Імпорт, на жаль, перевищує експорт

більш ніж на 1 млрд дол США. Щодо товарної структури експорту, то провідними є недорогочінні метали та вироби з них (34,5 %), продукція агропромислового комплексу (18,5 %), мінеральні продукти (13,3 %) та продукція машинобудування (11,1 %) [2]. Саме ці галузі потребують першочергової державної підтримки з точки зору розвитку експорту країни.

Державний досвід регулювання ринкової економіки свідчить про те, що регулювання має ґрунтуватися на системному прогнозуванні, яке дозволяє на основі отриманої інформації про минулий і нинішній стан економіки запропонувати альтернативні шляхи її розвитку в майбутньому періоді. В основі прогнозування розвитку ринкової економіки лежить переважно кейнсіанська концепція, яка передбачає вплив держави на макроекономічні показники. Економічна історія світу переконливо свідчить, що економіка, продуктивні сили розвиваються успішно тільки тоді, коли держава як інститут організації суспільства створює для цього відповідні прийнятні умови. Тому економічна роль держави була, є і буде об'єктивно значною. Світовий досвід ринкових реформ продемонстрував значення зваженої банківської, кредитно-фінансової та бюджетної політики держави. Прогнозування надходжень до бюджету – одна з найважливіших проблем, що виникають при його становленні. Методики розрахунків в умовах стабільного ринку базуються на попередньому прогнозі номінальних значень основних макроекономічних показників: обсягу ВВП, споживання та інвестицій. Стабільність у часі найважливіших бюджетних нормативів та ставок оподаткування в країнах з розвинутою ринковою економікою, наявність однорідних статистичних вибірок достатнього об'єму дозволяють широко застосовувати для такого прогнозування методи прикладної статистики та економіко-математичні моделі.

У зарубіжних розвинених країнах прогнозування спирається на сформовану зі статистичної інформації схему основних взаємозв'язків у національному господарстві, яка здобула назву системи національних рахунків (СНР). СНР заснована на балансовому методі, на макрорівні завершується набором показників, характеризуючи результати економічної діяльності, структуру економіки. СНР можна характеризувати як макростатичну модель та механізм розробки прогнозів і контролю за їх виконанням. Центральне місце в системі показників СНР займає показник ВВП, який є еквівалентом ринкових вартостей, вироблених протягом року товарів, продуктів та послуг.

В основу макроекономічного прогнозування закладена модель кругових потоків, або кругообігу ВВП. У своїй елементарній формі ця модель включає тільки дві категорії економічних агентів – домашні господарства й фірми – і не припускає втручання держави в економіку, а також яких-небудь зв'язків із зовнішнім світом. В умовах реальної ринкової економіки з державним втручанням модель кругових потоків дещо ускладнюється. Коли в модель вводяться інші групи економічних агентів – уряд і зовнішній світ, то вказана рівність порушується, оскільки з потоку "доходи – витрати" утворюється витік у вигляді заощаджень, податкових платежів і імпорту. Одночасно в цей потік вливаються додаткові засоби – інвестиції, державні податки і експорт. Отже, реальний і грошовий потоки здійснюються за умови рівності сукупних доходів домашніх господарств, фірм, держави і зовнішнього світу сукупному об'єму виробництва:

$$Y = C + I + G + Xn,$$

де Y – ВВП як дохід факторів виробництва; C – особисті споживчі витрати; I – валові інвестиції; G – державні закупівлі товарів та послуг; Xn – чистий експорт.

Модель кругообігу капіталу, коли в неї вводиться іноземний сектор (рисунок), стає складною, перетворюючи замкнуту систему у відкриту економіку. Іноземний сектор пов'язаний з економічними системами через: міжнародні фінансові операції; імпорт товарів та послуг; експорт товарів і послуг.

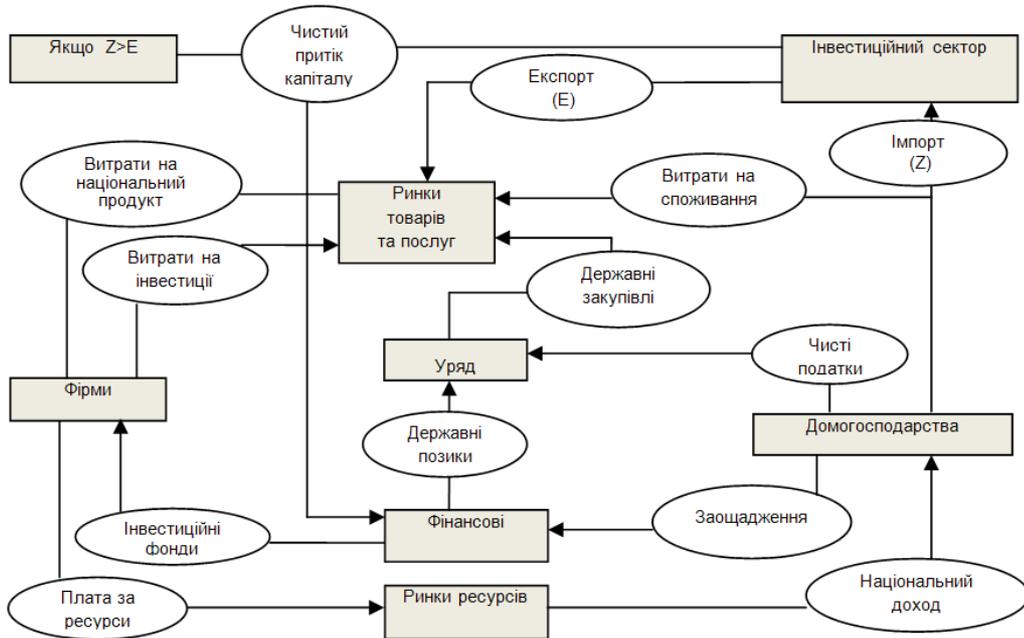


Рис. Модель кругообігу капіталу з іноземним сектором

Чистий експорт товарів та послуг розраховується як різниця експорту (E) та імпорту (Z). Цей показник не є найважливішим для забезпечення сталого економічного зростання, але може надати країні потенціал розвитку. Чистий експорт спрямований на ринок благ, а не на майно. Якщо експорт не покриває імпорт, різниця повинна бути сплачена за допомогою позик іноземних фінансових посередників або шляхом продажу активів іноземним покупцям. Такі операції називаються чистим припливом капіталу. У ринковій економіці витрати одного суб'єкта є прибутком другого суб'єкта та навпаки. Тому всі бюджети економічних суб'єктів пов'язані, а в економіці держави виникає кругообіг грошей. Кругообіг є сукупністю бюджетів економічних суб'єктів у їх взаємозв'язку.

Розвиток українського експорту на основі моделі кругообігу капіталу дозволить використовувати вітчизняний малий та середній бізнес для виготовлення товарів на експорт [3]. Лібералізація експорту відкриває для національних виробників нові ринки збуту, що дозволяє використовувати ефект економії від розширення масштабів виробництва. Таким чином, сучасність вимагає від України створення торгових представництв за кордоном, окремих груп з вивчення ринкової конкуренції; отримання інформації про характер ринку країни (регіону) з точки зору можливостей для України нарощення експорту та залучення інвестицій, імпорту інновацій і налагодження зв'язків з іноземними товаровиробниками – потенційними партнерами, що дозволить знизити витрати, вдосконалювати технології, підвищувати якість продукції, що зрештою сприяє підвищенню ефективності всієї національної економіки.

Наук. керівн. Прокопович С. В.

Література: 1. Гриффин Р. Международный бизнес / Р. Гриффин, М. Пастей ; пер. с англ. под ред. А. Г. Медведева. – 4-е изд. – СПб. : Питер, 2006. – 1088 с. 2. <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 3. Вершинин А. Экономический рост и вектор развития современной Украины [Электронный ресурс] / А. Вершинин // Вестник Киевского университета. Сер. 6. Экономика. – 2008. – № 10. – Режим доступа : www.rusnauka.com.

УДК 69.003.13

Семенова Ю. А.

Студент 4 курса
экономического факультета Института экономики и управления
Уфимского государственного авиационного технического университета

РАЗРАБОТКА ПРОЕКТА СОЗДАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ НА ПРИМЕРЕ ЗАО "БЕТОНРЕСУРС"

Аннотация. Разработан проект для создания инновационной системы на предприятии ЗАО "БетонРесурс". Рассмотрены принципы организации финансирования инновационного предпринимательства, основные формы и методы финансирования инновационных проектов.

Анотация. Розроблено проект для створення інноваційної системи на підприємстві ЗАО "Бетон Ресурс". Розглянуто принципи організації фінансування інноваційного підприємства, основні форми і методи фінансування інноваційних.

Annotation. A project to create an innovative system at Joint-Stock Company "BetonResurs" is worked out. The principles of arranging funding for innovative entrepreneurship, basic forms and methods of financing innovation projects are studied.

Ключевые слова: управление предприятием, инновационная система, инновационный проект, метод финансирования инновационного проекта.

Группа компаний "БетонРесурс" – один из лидеров по производству и поставкам стройматериалов на территории УрФО. Внедрение инновационных технологий во все сферы современного общества изменяет традиционные методы управления предприятиями, персоналом и методологию профессионального образования. Возникают новые направления формирования корпоративной культуры в организациях. На первый план выходят вопросы обучения персонала с учетом национальной специфики, уровня развития экономики различных государств.

Сегодня России необходим переход на инновационный путь развития, освоение принципиально новых, конкурентоспособных технологий и продуктов, инновационное обновление критически устаревших производственных фондов многих отечественных предприятий.

Отечественным предприятиям на сегодняшний день необходимы собственные инновационные системы, органично вплетенные в существующие региональную и национальную инновационные системы (РИС и НИС соответственно).



Успешное функционирование инновационной системы предприятия невозможно без обеспечивающей структуры, включающей следующие основные подсистемы:

1. Финансовое обеспечение. В зависимости от формы собственности, размера и профиля деятельности предприятия возможен больший или меньший уклон в сторону получения государственных субсидий, банковских кредитов, венчурного финансирования либо создания и использования ресурсов собственного инновационного фонда.

2. Информационное обеспечение.

3. Нормативно-правовое обеспечение.

4. Организационно-правовое обеспечение.

5. Кадровое обеспечение.

Актуальность темы работы состоит в том, что процесс правильного и адекватного выбора форм и методов финансирования инновационной деятельности в организации в настоящее время в условиях нестабильной внешней среды и неустойчивого финансового рынка приобретает особую значимость, поскольку именно сейчас необходимо делать больше и с наименьшими затратами. Определение приоритетов необходимо и они должны устанавливаться исходя из общих целей предприятия.

Был получен опыт создания проекта инновационной системы на предприятии а также результат, по которому сделаны выводы о том, что подобные проекты являются реализуемыми и несут определенную пользу.

Научн. рук. Румянцева М. Б.

Погребняк А. С.

УДК 338.22.021.4

Студент 4 курсу спеціальності "Економічна кібернетика"
факультету економічної інформатики ХНЕУ

ОПТИМАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ДЕЦЕНТРАЛИЗОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ И ПРОТИВОРЕЧИВЫХ ЦЕЛЕЙ

Аннотация. Рассмотрен принцип формирования краткосрочной экономической политики стабилизации в условиях противоречивых целей различных ветвей власти.

Анотація. Розглянуто принципи формування короткострокової економічної політики стабілізації в умовах суперечливих цілей різних гілок влади.

Annotation. The principles of short-term economic stabilization policy formation in terms of conflicting objectives of different government branches are studied.

Ключевые слова: политика стабилизации, оптимальное управление, экономическая политика.

Формирование и реализацию краткосрочной экономической политики стабилизации можно рассматривать как задачу оптимального управления. Задача оптимального управления определена как двойственная с дискретным временем слежения (отслеживаются номинальные состояния и номинальные траектории политики) для инвариантной во времени системы с функционалом стоимости [1].

Необходимо отметить, что на государственном уровне экономическая политика осуществляется различными ветвями власти с не всегда совпадающими целями. Из этого следует, что каждая из ветвей власти при управлении минимизирует свой функционал стоимости, придерживаясь ограничений, отражаемых в эконометрической модели [2].

Есть основания полагать, что с точки зрения оптимального управления реализация различных стратегий может оказаться необходимой для обеспечения стабилизации экономики. Так, например, валютная политика имеет дело с длинными задержками, а налоговая политика – с короткими. Из этого следует необходимость координации этих двух стратегий. [3]

Также необходимо сформулировать основные предположения, в соответствии с которыми будет формироваться алгоритм нахождения оптимальной стратегии экономической стабилизации.

Предположим, что существует модель экономики, дающая адекватное представление структуры экономики, в соответствии с которой будут определяться оптимальные решения. Кроме того, предполагается, что каждая власть формирует собственную политику, используя одну и ту же эконометрическую модель, то есть у них существует совпадающее представление о функционировании экономики, но набор целей различен. Еще одно немаловажное предположение – рассматриваемая структура является структурой с обратной связью, то есть каждая власть может непрерывно пересматривать свою стратегию в соответствии с реализацией стратегии другой власти.

Целью является выбор вектора переменных состояния X настолько близким к вектору номинального состояния X^* , насколько это возможно, но подчиненный вектору управления U , который, в свою очередь, должен быть близок к вектору номинального состояния U^* [4].

Исходя из сформулированных предположений следует, что модель может быть представлена в следующем виде:

$$J = \sum_k (|X - \hat{X}|) \cdot Q_k + (|U - \hat{U}|) \cdot R$$

$$\frac{dX}{dt} = f(X, U)$$

$$X \geq 0$$

$$U \geq 0$$

где J – функционал стоимости;

X – вектор переменных состояния системы размерностью $1 \times s$;

s – количество переменных состояния системы.

X^* – вектор номинального состояния переменных состояния системы;

Q_k – вектор стоимости отклонения переменных состояния от необходимой траектории для k -й управляющей переменной размерностью $1 \times s_1$;

U – вектор управляющих переменных ($1 \times r$);

U^* – вектор номинального состояния управляющих переменных;

R – вектор стоимости отклонения управляющих переменных от номинальной траектории (s_1);

$f(X, U)$ – эконометрическая модель, описывающая структуру экономики;

$k = \overline{1, r}$,

где r – количество управляющих переменных;

Решение поставленной задачи предполагает нахождение таких управлений U , при которых минимизируется функционал стоимости J . Также решение данной задачи позволяет на каждом периоде корректировать вектор номинального состояния, к которому должна стремиться система.

Если учитывать тот факт, что в эконометрических моделях, описывающих реальные макроэкономические системы, большую роль играют лаговые значения некоторых показателей, то можно отметить, что предложенное решение применимо только для оперативного управления, не учитывающего влияние управляющих переменных на последующие периоды.

Если же необходимо построить оптимальную траекторию управления на некотором периоде T , предлагается модернизировать функционал стоимости следующим образом:

$$J = \sum_k \sum_t (|X' - \hat{X}'|) \cdot Q'_k + (|U' - \hat{U}'|) \cdot R'$$

где X' – матрица переменных состояния системы за каждый период времени t ($s \times T$);

s – количество переменных состояния системы.

X'^* – матрица номинальных состояний системы за каждый период времени t ($s \times T$);

Q'_k – матрица стоимости отклонения переменных состояния от необходимой траектории, для k -й управляющей переменной за каждый период времени t ($T \times s$);

U' – матрица $r \times T$ управляющих переменных за каждый период времени t ;

U'^* – матрица $r \times T$ номинального состояния управляющих переменных за каждый период времени t ;

R' – $T \times r$ матрица стоимости отклонения управляющих переменных от номинальной траектории за каждый период времени t ;

T – горизонт планирования;

$t = \overline{1, T}$;

$k = \overline{1, r}$,

где r – количество управляющих переменных;

При решении задачи минимизации функционала стоимости находится матрица U' , характеризующая оптимальные траектории переменных управления в системе на всем горизонте планирования.

Таким образом, рассмотренные способы управления экономической системой в условиях децентрализации власти и противоречивых целей позволяют сформировать оптимальные стратегии экономической стабилизации для указанных условий.

Научн. рук. Милов А. В.

Литература: 1. Благун И. С. Модели механизмов децентрализованного управления в распределенных системах // В кн. "Конкурентоспособность: проблемы науки та практики" / И. С. Благун, А. В. Милов ; под ред. Пономаренка В. С., Кизима М. О., Тищенко О. М. – Х. : ИД "ИНЖЭК", 2009. – С. 88–98. 2. Милов А. В. Модели анализа систем децентрализованного управления в экономике / А. В. Милов // Проблеми економічної кібернетики : тези конференції, 8 – 9 жовтня 2009. – С. 60–63. 3. Pindyck Robert S. Optimal Economic Stabilization Policies Under Decentralized Control and Conflicting Objectives / Robert S. Pindyck // IEEE Transactions on automatic control. August 1977. – Vol. AC-22, NO. 4. 4. Pindyck R. S. An Application of the Linear Quadratic Tracking Problem to Economic Stabilization Policy / Robert S. Pindyck // IEEE Transactions on automatic control. – June 1972. – Vol. AC-17, NO. 3.

Студент 5 курсу спеціальності "Економічна кібернетика"
факультету економічної інформатики ХНЕУ

АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К МОДЕЛИРОВАНИЮ ОЦЕНКИ СКЛОННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ К БАНКРОТСТВУ

Аннотация. Посвящено исследованию и анализу современных проблем при моделировании оценки угрозы банкротства предприятий. Проведен анализ статистики банкротства отечественных предприятий, проанализированы новые подходы к решению проблемы моделирования диагностики банкротства. Описан алгоритм оценки угрозы банкротства с помощью теории катастроф.

Анотація. Присвячено дослідженню та аналізу сучасних проблем при моделюванні оцінки загрози банкрутства підприємств. Проведено аналіз статистики банкрутства вітчизняних підприємств, проаналізовано нові підходи до вирішення проблеми моделювання діагностики банкрутства. Описано алгоритм оцінювання загрози банкрутства за допомогою теорії катастроф.

Annotation. The article is devoted to the research and analysis of modern problems of bankruptcy estimation of enterprises. The analysis of bankruptcy statistics of domestic enterprises is conducted. The new approaches of solving problems of modeling the diagnostics of bankruptcy are analyzed. The algorithm of evaluation the threat of bankruptcy by the theory of catastrophes is described.

Ключові слова: банкрутство, кризис, модель, теория катастроф, нечеткая логика, нейронечеткие сети.

В условиях рыночной экономики одной из важнейших является проблема неплатежеспособности и банкротства предприятий. В Украине достаточно большое количество предприятий ежегодно проходит процедуру банкротства, следствием которой может быть их ликвидация. Кроме того, значительное количество предприятий находится на грани платежеспособности и работает с убытками, что может привести к банкротству в будущем.

Динамика количества предприятий-банкротов в целом по Украине представлена на рис. 1.

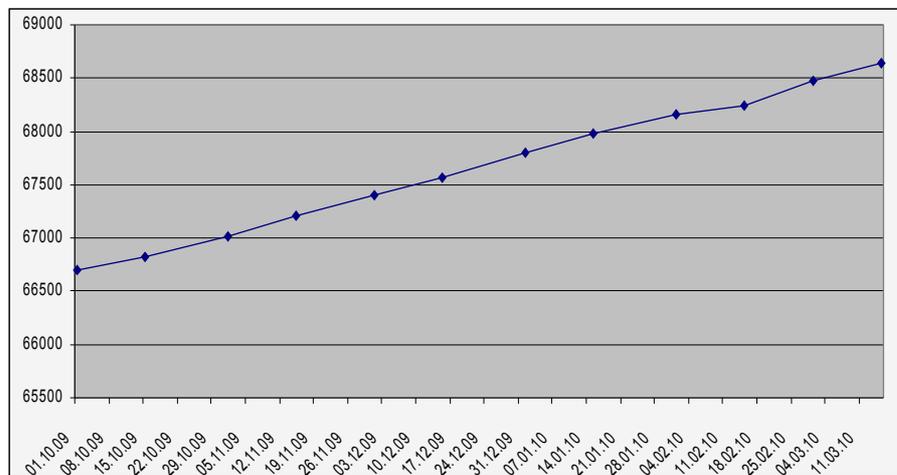


Рис. 1. Количество предприятий-банкротов в Украине

Очевидна линейная тенденция в увеличении количества банкротов. За пять с половиной месяцев общее количество увеличилось почти на 2000 предприятий, то есть за неполных полгода приблизительно 0,15 % всех зарегистрированных украинских предприятий обанкротились. И следует заметить, что данная тенденция сохраняется и сейчас, в начале 2011 года.

Таким образом, для Украины в настоящий момент вопрос банкротства – один из самых актуальных. Приведенная статистика свидетельствует о негативной тенденции увеличения кризисных предприятий и предприятий-банкротов. И потому необходимо находить и осуществлять методы, которые бы позволяли выявить и определить те факторы, которые влияют на угрозу банкротства, а также оценить финансовое состояние предприятия в будущем.

Так, существует значительное количество методик проведения диагностики банкротства, которые отличаются объектами наблюдения, этапами проведения анализа, масштабами исследования, а также набором показателей, с помощью которых проводится анализ [1].

Для диагностики несостоятельности хозяйствующих субъектов применяют такие наиболее популярные модели: Альтмана, Бивера, Лиса, Таффлера, Фулмера, Спрингейта, R-модель иркутских ученых и др. В данном исследовании анализ существующих моделей оценки склонности предприятия к банкротству был дополнен описанием и сравнением более новых отечественных и зарубежных моделей оценки угрозы банкротства: моделями Конана – Голдера, Credit-men, Олсона, Зайцевой, Сайфуллина – Кадыкова, Терещенко, а также такими подходами, как теория катастроф, нечеткая логика и нейронечеткие сети.

Следует отметить, что использование зарубежных моделей требует больших предосторожностей. Тестирование различных предприятий по данным моделям показало, что они не в полной мере подходят для оценки риска банкротства отечественных предприятий из-за разной методики отражения инфляционных факторов и разной структуры капитала и различий в законодательной базе [2].

Учитывая изложенное выше, можно сделать вывод о необходимости разработки собственных дискриминантных функций для каждой отрасли, которые бы учитывали специфику украинской действительности. Более того, эти функции должны тестироваться каждый год на новых выборках с целью уточнения результатов.

Но при построении таких моделей, учитывающих украинскую специфику, можно столкнуться с рядом проблем. В Украине пока еще отсутствует статистика банкротств предприятий по причине молодости института банкротства в нашей стране, что затрудняет собственные разработки, основанные на реалиях нашей экономики и направленные на достоверное прогнозирование возможного банкротства предприятий. Существует также проблема достоверности информации о состоянии дел на конкретных предприятиях и трудности ее получения.

К более оригинальным подходам к оценке угрозы банкротства относятся теория катастроф, нечеткая логика, нейронечеткие сети.

Теорию катастроф рационально применять в таких случаях, когда по прошествии одного периода финансовое положение значительно изменилось, произошло скачкообразное изменение значений показателей. Другие обычные экономико-математические методы могут в таком случае давать слишком большую ошибку и неадекватно оценивать ситуацию.

Теория катастроф может быть применена для диагностики банкротства таким образом. Так, вначале выбирается и строится наиболее подходящий вид элементарной катастрофы из описанных потенциальных функций катастроф Тома для рассматриваемого случая, то есть для примера деятельности конкретного предприятия (рис. 2).

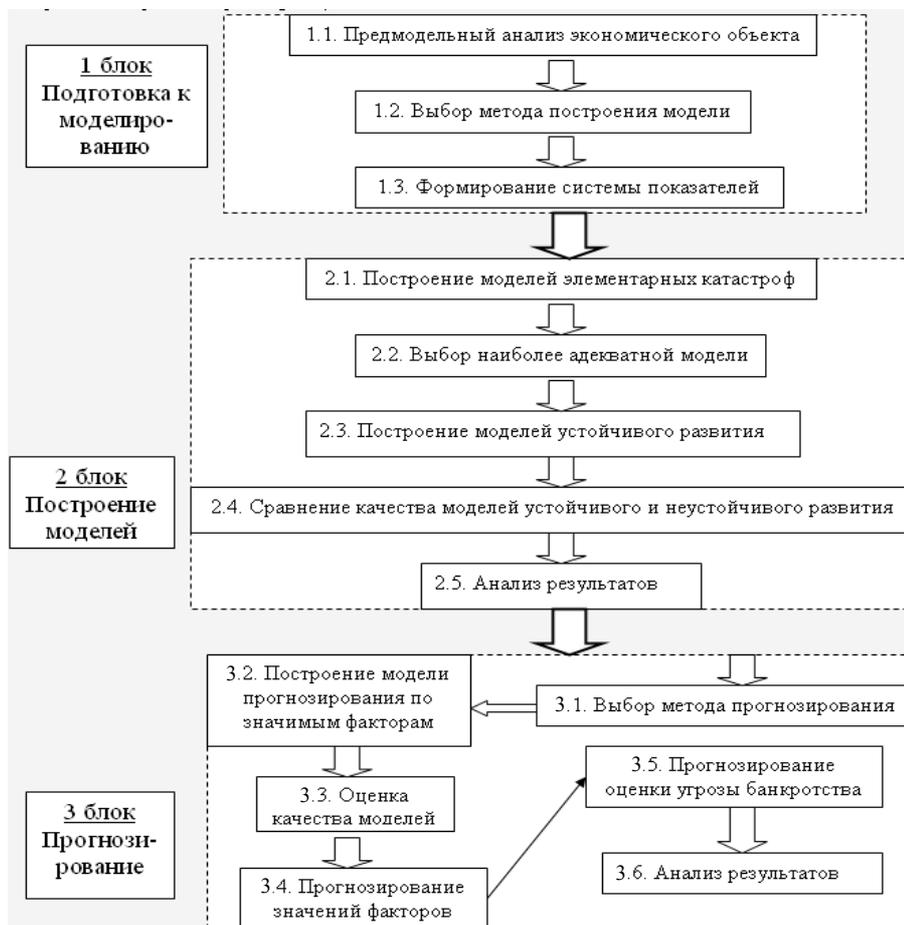


Рис. 2. Алгоритм использования теории катастроф



Если по уровню детерминации, уровню значимости регрессионное уравнение одной из катастроф превосходит регрессионное уравнение связи устойчивого характера, то следует считать катастрофу возможной.

Следующим шагом является прогнозирование значений показателей на следующий период и аналогичное построение моделей устойчивого и неустойчивого развития с последующим определением угрозы наступления катастрофы. Затем следует определить значения параметров, которые будут при прогнозных значениях переменных. И, сопоставляя фактические значения параметров модели со значениями параметров бифуркационного множества, определяется, находятся ли параметры в бифуркационном множестве и за прогнозный период не пересекали ли его. Если не находятся и не пересекали, то угрозы появления катастрофы в следующем периоде нет.

Общим недостатком всех моделей дискриминантного анализа является то, что все они однозначно определяют класс кризиса предприятия, а очень часто предприятие находится в переходной фазе из одной стадии кризиса в другую. И главным преимуществом аппарата нечеткой логики является то, что данный метод учитывает этот нюанс. Нейронечеткий подход является продолжением метода нечеткой логики, он одинаково пригоден для линейных и сложных нелинейных зависимостей, особенно же эффективен в разведочном анализе данных, когда ставится цель выяснить, имеются ли зависимости между переменными. К тому же данная методика является более адаптирующейся к изменениям как внутренней, так и внешней среды [3].

С учетом всего изложенного выше можно сделать вывод о том, что целесообразнее всего из всех методов оценки угрозы банкротства предприятия использовать нейронечеткие сети. Этот метод учитывает все главные недостатки других подходов, является адаптивным к изменяющимся условиям, сочетает в себе главные принципы всех остальных методик и является перспективным направлением в данных исследованиях.

Научн. рук. Панасенко О. В.

Литература: 1. Панасенко О. В. Моделивання оцінки загрози банкрутства підприємств на основі нечіткої логіки / О. В. Панасенко, В. С. Гвоздицький // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – Д. : ДНУ, 2010. – Вип. 264. У 9-ти т. – 312 с. 2. Кононенко О. Анализ финансовой отчетности / О. Кононенко, О. Маханько. – 4-е изд., перераб. и доп. – Х. : ФАКТОР, 2008. – 200 с. 3. Пономаренко В. С. Механизм санационного управления предприятием: основы формирования и модели реализации / В. С. Пономаренко, Е. В. Раевнева, С. А. Степурина. – Х. : ИД "ИНЖЭК", 2009. – 304 с.

Фастивец В. Т.

УДК 658.891

Студент 4 курсу спеціальності "Економічна кібернетика"
факультету економічної інформатики ХНЕУ

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МОДЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ЦЕННОСТИ КЛИЕНТА

Аннотация. Рассмотрены модели оценки ценности клиента и их использование в процессе принятия решений о дальнейшей стратегии взаимодействия компании с клиентами. Проведена оценка стоимости жизненного цикла абонента и общей стоимости потребительского капитала сотового оператора "МТС Украина".

Анотація. Розглянуто моделі оцінки цінності клієнта та їх використання у процесі прийняття рішень про подальшу стратегію взаємодії компанії з клієнтами. Проведено оцінку вартості життєвого циклу абонента і загальної вартості споживчого капіталу стільникового оператора "МТС Україна".

Annotation. The models of customer valuation are considered. The recommendations to use these models in decision-making process about future strategy of interaction with customers are given. Abonent lifetime value and total consumer capital value of cellular operator "MTS Ukraine" are estimated.

Ключевые слова: клиент(ы), прибыльность, ценность клиента, управление взаимоотношениями с клиентами, показатель ценности жизненного цикла клиента, CLV, потребительский капитал, оценка потребительского капитала, оценка ценности клиента.

Расчет ценности клиентов является важным этапом в понимании того, какие взаимоотношения с клиентами предпочтительнее других. Часто компании обнаруживают, что некоторые взаимоотношения с клиентами нерентабельны. Материальное положение компании могло бы быть лучше без этих клиентов. С другой стороны, необходимо идентифицировать наиболее ценных клиентов и предпринять шаги с целью продолжения и развития сотрудничества с ними. Для этого

© Фастивец В. Т., 2011

используется показатели прибыльности клиента и ценности жизненного цикла клиента (CLV), которые отражают соответственно текущее и прогнозные значения ценности клиента в денежном выражении.

Прибыльность клиентов – прибыль, которую извлекает компания от обслуживания клиента или группы клиентов в течение определенного периода времени; разница между доходами, полученными в результате взаимоотношений с клиентом в течение определенного периода времени, и затратами, связанными с этими взаимоотношениями (привлечение, продажи, обслуживание) [1].

Ценность жизненного цикла клиента (англ. *Customer Lifetime Value – CLV*) – денежное выражение текущей ценности будущих денежных поступлений, отнесенных на счет взаимоотношений с клиентом. Рассчитывается по формуле:

$$CLV = \frac{\text{Маржа} \cdot \text{Коэффициент удержания клиентов}}{1 + \text{Ставка дисконта} - \text{Коэффициент удержания клиентов}}$$

Особенности модели CLV:

- в течение каждого периода определенная доля клиентов компании уходит навсегда;
- маржа – разница между ценой и себестоимостью постоянна на протяжении всего периода;
- коэффициент удержания клиентов – соотношение количества удержанных клиентов и количества оставшихся клиентов из группы риска – постоянный на протяжении всего периода [1; 2].

Основная разница между прибыльностью клиента и показателем ценности жизненного цикла клиента заключается в том, что прибыльность оценивает результаты прошлой деятельности, а CLV – смотрит в будущее. Показатель CLV может быть более полезен для руководства компании при выработке решений, но его труднее определить количественно, так как для этого необходимо прогнозирование. Оба показателя важны в процессе принятия решения. К примеру, возможные стратегии взаимодействия в зависимости от оценки прибыльности клиента представлены в таблице.

Таблица

Стратегии взаимодействия в зависимости от оценки прибыльности клиента

		Клиенты (настоящие)	
		Неприбыльные	Прибыльные
Клиенты (будущие)	Прибыльные	“Управлять”	“Вознаградить и вкладывать”
	Неприбыльные	“Избавляться”	“Взыскивать” или “управлять”

Сохранение клиентов, неприбыльных сегодня и без надежды на прибыльность, в будущем в большинстве случаев ничего хорошего компании не принесет, только лишние траты ресурсов для удовлетворения их запросов, но они, принося объем продаж, не приносят главного – прибыли. И с этой точки зрения сохранение таких клиентов для компании бессмысленно, и более того – вредно. Единственным исключением может быть неприбыльный, но престижный клиент. Здесь компания должна продолжать его обслуживать, плавно сокращая объемы продаж ему, замещая его более прибыльными клиентами.

Если же компания видит, что клиент не является на данный момент прибыльным, но в перспективе может стать таким, то необходимо управлять отношениями с ним, чтобы расширить взаимодействие до уровня прибыльности.

Если клиент прибылен в настоящем, но под вопросом его будущая прибыльность (в силу разных причин), то компания в зависимости от обстоятельств должна либо управлять отношениями для изменения будущей ситуации, либо взыскать как можно большую прибыль в настоящем.

И последний – четвертый вариант – прибыльность как в настоящем, так и будущем. Такого клиента компании просто жизненно необходимо удержать, а также расширять взаимодействие и улучшать отношения, попутно увеличивая прибыльность [3].

Используя методологию ценности жизненного цикла клиента, была проведена оценка стоимости жизненного цикла абонента сотового оператора “МТС Украина”. Данные, необходимые для расчета, были взяты из публикуемых финансовых и операционных результатов за третий квартал 2010 года, закончившийся 30 сентября [4]. Рассчитанная стоимость жизненного цикла абонента составила: $CLV = 232,19$ грн. То есть в среднем каждый абонент принесет компании 232 грн 19 коп прибыли в настоящей стоимости. Именно такая ценность каждого абонента для компании ЗАО “МТС Украина”.

На конец третьего квартала у оператора “МТС Украина” насчитывалось 18 млн 151 тыс. 433 абонента. Исходя из этого и зная стоимость (ценность) 1-го абонента для компании и количество абонентов, можно рассчитать стоимость потребительского капитала:

$$\text{стоимость потребительского капитала на 3 квартал 2010 года (30.09.10)} = 232,19 \times 18\,151\,433 = 4\,199\,214\,570 \text{ тыс. } 104 \text{ грн } 84 \text{ коп.}$$

Помимо этого для принятия решения о привлечении потенциальных клиентов может применяться показатель ценности жизненного цикла потенциального клиента (PLV) – доход, который предполагается получить от потенциального клиента за вычетом расходов на его поиск и привлечение. Рассчитывается по формуле:

$$PLV = CLV - \text{Затраты привлеченные 1-го нового клиента.}$$

Только при положительном PLV компания должна привлекать новых клиентов [1].



Средние затраты на приобретение одного абонента оператором "МТС Украина" в третьем квартале 2010 года составили 58 грн. Следовательно, ценность потенциального нового абонента составляет $232,19 - 58 = 174,19$ грн. Новые абоненты в среднем приносят больше дохода, чем затраты на их привлечение, поэтому компания должна и в дальнейшем продолжать привлекать новых абонентов.

Таким образом, используя данную методологию, можно оценить стоимость и ценность отдельно взятого клиента компании на текущий момент, а также общую стоимость потребительского капитала компании. Эта информация может быть использована в процессе принятия решений о дальнейшей стратегии взаимодействия компании с клиентом(-ами), поиска и привлечения новых клиентов, общей оценки стоимости компании.

Научн. рук. Яценко Р. Н.

Литература: 1. Маркетинговые показатели / Н. Бендл, Ф. Пфайфер, Д. Рейбенштейн, П. Фэррис ; пер. с англ. А. А. Шамрай ; под ред. И. В. Тараненко. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2009. – 445 с. 2. Использование CLV (Customer Lifetime Value) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/tactics/clv.htm>. 3. Липсиц И. В. Маркетинг для топ-менеджеров / И. В. Липсиц. – М. : Эксмо, 2007. – 448 с. 4. За девять месяцев 2010 года доходы и прибыль МТС показали двузначный рост [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.company.mts.ru/press-centre/press_release/2010-11-18-946734/.

Гончаренко Г. С.

УДК 336.64

Студент 5 курсу спеціальності "Економічна кібернетика"
факультету економічної інформатики ХНЕУ

МОДЕЛИ АНАЛИЗА И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНОЙ СФЕРЫ РЕГИОНАЛЬНЫХ СИСТЕМ

Анотація. Предложен комплекс моделей анализа и прогнозирования, который на основе сценарного подхода, методов многомерного анализа, эконометрического и имитационного моделирования позволяет провести анализ региональных различий динамики развития жилищной сферы.

Анотація. Запропоновано комплекс моделей аналізу й прогнозування, який на основі сценарного підходу, методів багатовимірного аналізу, економічного та імітаційного моделювання дозволяє провести аналіз регіональних відмінностей динаміки розвитку житлової сфери.

Annotation. The complex of models of the analysis and forecasting is suggested. It allows to carry out the analysis of regional distinctions of dynamics of development of available housing on the basis of the scenary approach, methods of the multidimensional analysis, econometric and imitating modeling.

Ключевые слова: региональные системы, жилищная сфера, состояние, динамика развития, механизмы регулирования, модели панельных данных, многомерный анализ, имитационная модель.

Одним из актуальных направлений повышения конкурентоспособности национальной экономики является совершенствование государственных и региональных механизмов регулирования жилищной сферы. Обуславливается это тем, что, с одной стороны, жилищное строительство является важнейшей отраслью украинской экономики, на долю которой приходится 9 % ВВП, а с другой – развитие жилищной сферы обеспечивает повышение качества жизни населения.

Проблеме исследования механизмов государственного регулирования жилищной сферы, прогнозирования динамики ее развития посвящены работы ряда отечественных и зарубежных ученых. Среди зарубежных ученых, которые внесли наибольший вклад в разработку методологии исследований, можно выделить: Дж. К. Еккерта, Дж. Фридмана, П. Орлуэя, Н. Ордуея, Г. Харисона, Л. Белих, С. Максимова, Г. Стерника, Е. Тарасевича, М. Федотову. Среди отечественных авторов, труды которых посвящены отмеченным вопросам, следует назвать: И. Геллера, О. Грищенко, О. Кашченко, А. Монченкова, В. Назарову, А. Третьяка. Вместе с тем отдельные аспекты проблемы, в частности связанные с выявлением региональных особенностей развития жилищной сферы, не нашли должного отражения в научных исследованиях.

В работе предлагается комплекс моделей анализа и прогнозирования, который на основе сценарного подхода, методов многомерного анализа, эконометрического и имитационного моде-

© Гончаренко Г. С., 2011

лирования дает возможность провести оценку состояния жилищной сферы региональных систем, выявить особенности ее развития и сформировать ряд рекомендаций относительно государственного регулирования жилищной сферы. Ниже приводится краткое описание ключевых моментов исследования.

На первом этапе исследования принимались решения относительно формирования информационного пространства признаков. В качестве исходных данных рассматривались данные статистической отчетности Государственного комитета статистики Украины о социально-экономическом развитии, демографической ситуации, состоянии жилищной и финансовой сферы регионов за последние 9 лет [1]. Исходная система показателей включала 17 индикаторов. С целью сокращения информационного пространства признаков на основе метода главных компонент были выделены три латентных фактора, оказывающие наиболее сильное влияние на развитие жилого фонда в регионах: общая экономическая ситуация в регионе (f_1); состояние сферы жилищного строительства в регионе (f_2); государственная поддержка развития жилого фонда (f_3).

На втором этапе исследования на основе выделенных на предыдущем этапе агрегированных показателей была построена модель панельных данных, которая позволяет оценить зависимость показателя "обеспеченность населения жильем, $1 \text{ м}^2/\text{чел.}$ " (y) от факторов f_1 , f_2 и f_3 . При построении рассматривались обычная модель панельных данных, модель панельных данных с фиксированными эффектами, модель панельных данных со случайными эффектами [2]. В результате содержательных предположений, статистических тестов Фишера и Бреуша – Пагана, а также анализа коэффициентов корреляции и детерминации была выбрана модель с фиксированными эффектами. Модель имеет такой вид: $y_{it} = c_i + 0,5507 \cdot f_{1_it} + 0,3111 \cdot f_{2_it} + 0,1631 \cdot f_{3_it} + e_{it}$ (1), где c_i – индивидуальные эффекты, отражающие эффективность принятой в регионе стратегии развития жилищной сферы.

Третий этап исследования состоял в получении прогнозных оценок показателя "обеспеченность населения жильем, $1 \text{ м}^2/\text{чел.}$ " на основании приведенной выше модели панельных данных (1) и моделей прогнозирования выделенных латентных факторов на основе среднего абсолютного прироста. Ретроспективный и перспективный анализ показателей жилого фонда позволили сформировать матрицу оценки состояния жилищной сферы региональных систем (таблица). Выделены такие группы регионов: 1) регионы с благоприятной ситуацией и стабильной динамикой развития жилищной сферы; 2) регионы с неблагоприятной текущей ситуацией и высоким потенциалом развития; 3) регионы с благоприятной текущей ситуацией и нестабильной динамикой развития; 4) регионы с неблагоприятной текущей ситуацией и низким потенциалом развития жилищной сферы – "проблемные" регионы.

Как видно из таблицы, Харьковский регион относится к группе регионов с неблагоприятной текущей ситуацией и низким потенциалом развития жилищной сферы, что свидетельствует о необходимости изменения параметров государственной региональной политики.

Таблица

Матрица оценки состояния жилищной сферы региональных систем

Потенциал развития	высокий	<i>Группа 2</i> Донецкая, Ивано-Франковская, Луганская, Одесская, Сумская, Запорожская, Закарпатская, Тернопольская	<i>Группа 1</i> Киевская, Винницкая, Черниговская, Черкасская, Полтавская, Кировоградская, Хмельницкая
	низкий	<i>Группа 4</i> Львовская, АРК, Херсонская, Днепропетровская, Черновицкая, Харьковская, Николаевская, Ровенская, Волынская	<i>Группа 3</i> Житомирская
		неблагоприятная	благоприятная
Текущая ситуация			

На четвертом этапе исследования были сформированы сценарии финансового регулирования жилищной сферы Харьковской области на основе предложенной имитационной модели жилого фонда, обобщенная структура которой представлена на рисунке.

Проведенные процедуры верификации и валидации модели (m.a.r.e. = 16,54 %) подтвердили верность логической структуры, хорошее качество прогностических свойств модели и возможность ее применения для построения сценариев развития жилого фонда.

Рассматривались такие сценарии финансового регулирования развития жилого фонда: сценарий 1 – поддержание текущей стратегии развития; сценарий 2 – стратегия интенсивного развития жилого фонда; сценарий 3 – стратегия снижения уровня "изношенности" жилого фонда; сценарий 4 – смешанная стратегия развития жилого фонда. Результаты имитационного моделирования позволили сделать вывод, что наилучшей в среднесрочной перспективе является стратегия снижения уровня "изношенности" жилого фонда. Вместе с тем следует отметить, что позитивные прогнозные изменения показателей состояния жилого фонда вследствие реализации этой стратегии незначительны и составляют 0,04 %. Ни одна из предложенных стратегий не способствует доведению показателя "обеспеченность населения жильем, $1 \text{ м}^2/\text{чел.}$ " до минимальных стандартов ООН ($30 \text{ м}^2/\text{чел.}$) [3], что подтверждает необходимость корректировки не только финансовых, но и других экономических параметров государственной региональной политики.

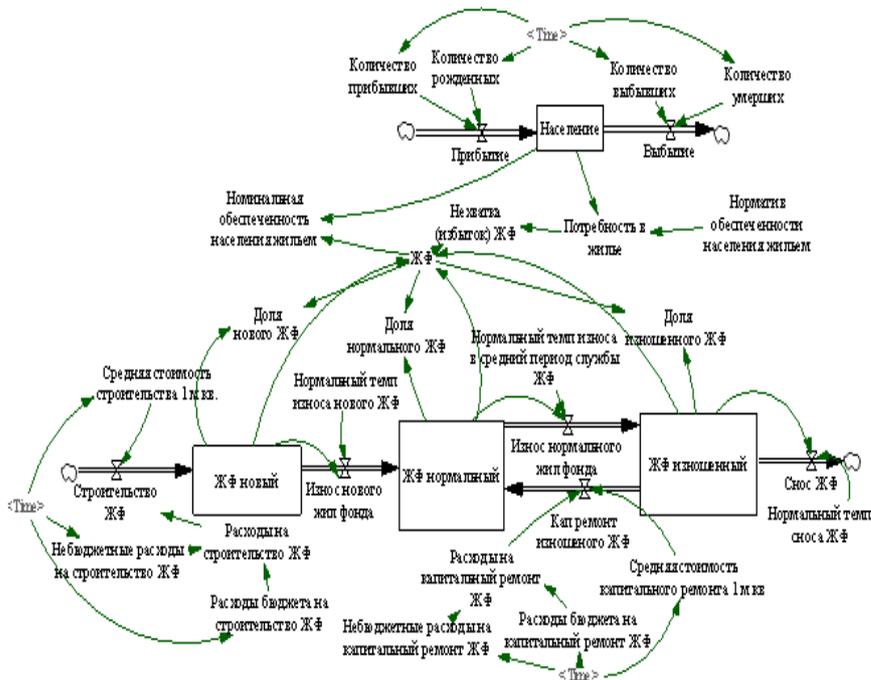


Рис. Структура модели жилого фонда Харьковского региона

Таким образом, предложенный в работе комплекс моделей может быть использован для анализа тенденций развития жилищной сферы региональных систем и рассматривается как инструмент поддержки принятия решений относительно формирования государственной региональной политики.

Научн. рук. Гурьянова Л. С.

Литература: 1. Офіційний сайт державного комітету статистики України – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>. 2. Магнус Я. Р. Эконометрика. Начальный курс / Я. Р. Магнус, П. К. Катъшев, А. А. Пересецкий. – М. : Дело, 2004. – 576 с. 3. Балаев С. Ю. Анализ зарубежного опыта ИМД – [Электронный ресурс] / С. Ю. Балаев. – 2008. – Режим доступа : <http://rusnk.ru/news/housing>.

Щербинин К. К.

УДК 338.22.021.1

Студент 5 курсу спеціальності "Економічна кібернетика"
факультету економічної інформатики ХНЕУ

АНАЛИЗ И МОДЕЛИРОВАНИЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

Аннотация. Проведен анализ текущего состояния и перспективного развития электроэнергетической системы Украины. Рассмотрена энергетическая стратегия Украины до 2030 года. Проведен кластерный анализ тарифов на электроэнергию в регионах Украины. Найденны зависимости между показателями функционирования электроэнергетической системы.

Анотація. Проведено аналіз сучасного стану та перспективного розвитку електроенергетичної системи України. Розглянут енергетичну стратегію України до 2030 року. Проведено кластерний аналіз тарифів на електроенергію в регіонах України. Виявлено залежності між основними показниками функціонування електроенергетичної системи.

© Щербинин К. К., 2011

Annotation. The analysis of present situation and perspective development of the Ukraine's electroenergy system is conducted. Energy strategy of Ukraine is considered to 2030 year. The cluster analysis of regions tariffs on electric power in the regions of Ukraine is made. The main relations in the functioning of the electroenergy system are found.

Ключевые слова: энергетика, система, стратегия развития, тарифная политика, регрессионная зависимость.

Уровень развития энергетики имеет решающее влияние на состояние экономики в государстве, решение проблем социальной сферы и уровень жизни человека. Одной из важнейших составляющих благосостояния в цивилизованных государствах является обеспечение электроэнергией всех отраслей его развития. Это обязывает государство создать соответствующие условия для экономики.

Вместо заданий энергообеспечения количественного развития, которым экономика Украины следовала на протяжении десятилетий, энергетика должна перейти на энергообеспечение устойчивого развития экономики, на что ориентированы сегодня развитые страны мира. В связи с этим определение оптимальной структуры энергетической системы Украины, оптимального функционирования и основных факторов ее развития очерчивает актуальность данной работы.

Сложность выбранной темы и неоднозначность развития энергетической системы Украины в целом определяют то, что макроэкономическое моделирование развития этой отрасли не только существенно для теоретических исследований, но и позволяет раскрыть ряд важных сторон реальной динамики развития, определить главенствующие элементы данной системы. Последовательное моделирование в данной области должно включать, прежде всего, объяснение внутренних механизмов взаимодействия, выявление движущих сил, поведенческих мотивов и средств реализации изменений в энергетических системах [1].

Для того чтобы адекватно рассматривать будущее энергетического сектора, необходимо рассмотреть основные положения энергетической стратегии и определить ее реальность для всей экономической системы Украины. Базисные положения развития системы согласно стратегии представлены ниже:

создание условий для постоянного и качественного удовлетворения спроса на энергетические продукты;

определение путей и создание условий для безопасного, надежного и постоянного функционирования энергетики и ее максимально эффективного развития;

создание предпосылок для коренного уменьшения энергоемкости отечественной продукции за счет внедрения новых технологий, прогрессивных стандартов, современных систем контроля, управления и учета на всех этапах производства, транспортировки и потребления энергетических продуктов;

реализация данных целей позволит создать условия для интенсивного развития экономики и повышения уровня жизни населения страны [2].

Для того чтобы данная стратегия была применима в реальных условиях развития энергетической отрасли и экономики в целом, необходимо вести постоянный мониторинг выполнения поставленных целей и задач. С учетом нестабильности практически во всех сферах деятельности страны данная процедура приобретает особую актуальность. Необходима концепция, которая даст возможность более гибкой настройки управления системой.

В результате анализа текущего положения развития энергетической системы Украины было отмечено отставание практически по всем стратегическим показателям функционирования. Для преодоления данного разрыва необходимо внедрение и применение различного инструментария как с точки зрения энергетики, так и с точки зрения экономики и управления в целом. На основе анализа состояния текущего развития данного сектора необходимо сделать выводы о том, что без коренной реорганизации и внедрения инновационных методов и механизмов управления дальнейшее существование энергосистемы Украины будет зависеть только от количественного производства, исключая при этом качественные улучшения в будущем.

В связи со значительными масштабами данного сектора провести единый качественный модельный анализ практически невозможно. Необходимо разбить данную систему на различные группы показателей функционирования и среди важнейших выделить группу ценообразования. Такой подход дает возможность выявить основные показатели, управление и изменение которых будет наиболее целесообразным.

Для анализа был выбран показатель тарифов на электроэнергию в региональном разрезе. Тарифная динамика представлена за период 2003 – 2008 гг. в помесечном разрезе. Кластерный анализ позволил установить как наиболее информативное разбиение на 2 кластера, в соответствии с минимальными и максимальными тарифами.

Таким образом, в список с минимальными тарифами вошли Волынская, Луганская, Донецкая, Днепропетровская, Запорожская и Одесская области. Такое распределение говорит о том, что инфраструктура энергосистем и транспортных сетей наиболее развита именно в этих регионах. Для дальнейшего исследования возможно более детальное рассмотрение развития электроэнергетики в данных регионах.

Необходимо отметить, что приведенная кластеризация не может полностью адекватно оценить развитие каждого региона в отдельности. Данный анализ дает общую характеристику функционирования энергосистемы Украины в целом и является базисом для дальнейших исследований в данной отрасли. В связи с этим был проведен анализ основных показателей функционирования электроэнергетической системы Украины, а также построена упрощенная регрессионная модель влияния данных показателей на конечный зависимый фактор – цену электроэнергии.

Таким образом, определив зависимый фактор (y , цена электроэнергии за 1 кВт), а также ряд факторных переменных (производство электроэнергии ТЭС, АЭС, ГЭС, показатель экспорта, транспортных энергетических потерь и общего потребления энергии), была построена регрессионная модель, основанная на динамике данных показателей за 11 лет (2000 – 2010 гг.). Вид регрессионного уравнения представлен ниже:

$$y=1,4 x_1-0,39 x_2,$$

где x_1, x_2 – показатели объема экспорта и потребления соответственно;
 y – цена электроэнергии за 1 кВт.

Основными рычагами управления ценообразования стали показатели экспорта и потребления, изменение которых позволит стимулировать снижение или повышение тарифов, в зависимости от целей, которые ставит перед собой компания, распределяющая энергоресурсы.

Заключительным выводом проведенного исследования является тот факт, что при ответственном продолжении заранее наработанных путей функционирования, а также внедрении инноваций возможно организовать абсолютно новую эффективную энергетическую систему в Украине.

Научн. рук. Захарова О. В.

Литература: 1. Мхитарян Н. М. Проблемы развития энергетики Украины / Н. М. Мхитарян, В. Ф. Мачулин // Наука та інновації. – 2006. – Т. 2. – № 2. – С. 63. 2. Енергетична стратегія України на період до 2030 року (Схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 15 березня 2006 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.kmu.gov.ua.

Артюшенко Д. С.

УДК 330.43:005.334.4

Студент 4 курсу спеціальності "Економічна кібернетика"
факультету економічної інформатики ХНЕУ

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Рассмотрены теоретические аспекты анализа неплатежеспособности предприятия, построена модель оценки текущей неплатежеспособности предприятия, проведена оценка ее адекватности, по модели сделан прогноз.

Анотація. Розглянуто теоретичні аспекти аналізу неплатоспроможності підприємства, побудовано модель оцінки поточної неплатоспроможності підприємства, проведено оцінку її адекватності, за моделлю зроблено прогноз.

Annotation. The theoretical aspects of the analysis of company's insolvency are studied, a model of assessment of the ongoing bankruptcy of the enterprise is built, assess of its adequacy according to a forecast model is made.

Ключевые слова: текущая неплатежеспособность, многофакторная линейная модель, адекватность, гетероскедастичность, автокорреляция, мультиколлинеарность, прогноз.

В настоящее время в условиях рыночной экономики повышается самостоятельность предприятий, их экономическая и юридическая ответственность. Существенно возрастает значение финансовой устойчивости субъектов хозяйствования.

Актуальность и практическая значимость проблемы неплатежеспособности предприятия обусловлена рядом причин.

Во-первых, в настоящее время в украинской экономике ключевой проблемой является кризис неплатежей и большую часть украинских предприятий следовало уже давно объявить банкротами, а полученные средства перераспределить в пользу эффективных производств.

Во-вторых, в условиях массовой неплатежеспособности украинских хозяйствующих субъектов особое значение приобретают меры по предотвращению кризисных ситуаций, а также мероприятия, направленные на восстановление платежеспособности предприятия и стабилизацию его финансового состояния.

Целью работы было построение модели, с помощью которой можно было бы решить такие практические задачи:

1) определение показателей, наиболее сильно влияющих на текущую платежеспособность предприятия;

2) оценка финансовой устойчивости предприятия;

3) определение риска наступления неплатежеспособности;

4) возможность прогнозирования платежеспособности предприятия в будущем.

Наиболее подходящей для решения этих задач является линейная многофакторная эконометрическая модель вида:

$$Y(x) = a_0 + a_1 x_1 + a_2 x_2 + a_3 x_3 + a_4 x_4 + a_5 x_5,$$

где $Y(x)$ – зависимая переменная, в качестве которой выступает коэффициент текущей платежеспособности предприятия.

© Артюшенко Д. С., 2011

После всестороннего анализа литературы и моделей прогнозирования банкротства были выбраны пять коэффициентов, имеющих наибольшее влияние на платежеспособность предприятия [1]. Эти коэффициенты выступают в построенной модели в качестве независимых переменных;

x_1 – коэффициент текущей ликвидности:

$$K_{\text{тек. ликв.}} = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Текущие обязательства}}$$

Коэффициент отражает способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счет только оборотных активов. Чем показатель больше, тем лучше платежеспособность предприятия [2, с. 96];

x_2 – коэффициент абсолютной ликвидности:

$$K_{\text{абс. ликв.}} = \frac{\text{Денежные средства}}{\text{Текущие обязательства}}$$

Коэффициент определяет способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счет всех имеющихся в наличии денежных средств. Чем показатель больше, тем лучше платежеспособность предприятия [2, с. 96];

x_3 – коэффициент обеспечения:

$$K_{\text{обес.}} = \frac{\text{Сумма активов}}{\text{Долгосрочные обязательства} + \text{Текущие обязательства}}$$

Коэффициент показывает текущее состояние обеспечения обязательств предприятия всеми его активами. Ухудшение этого показателя за анализируемый период свидетельствует о признаках доведения предприятия до неплатежеспособности [2, с. 94];

x_4 – коэффициент покрытия:

$$K_{\text{п}} = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Долгосрочные обязательства} + \text{Текущие обязательства}}$$

В случае, когда на предприятии $K_{\text{п}}$ превышает единицу при нулевой или положительной рентабельности продукции, это может свидетельствовать о наличии признаков фиктивного банкротства и неплатежеспособности предприятия [2, с. 93];

x_5 – коэффициент обеспечения собственных средств:

$$K_{\text{осс}} = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Оборотные активы}}$$

Отсутствие собственного оборотного капитала свидетельствует о том, что все оборотные средства предприятия и, возможно, часть внеоборотных активов сформированы за счет заемных источников, что может привести к неплатежеспособности [2, с. 95].

$a_0, a_1, a_2, a_3, a_4, a_5$ – оценки параметров многофакторной линейной эконометрической модели.

В качестве исходных данных для построения модели была использована финансовая отчетность ОАО "Турбоатом" за 2007 – 2010 гг. в поквартальном разрезе.

Построение и анализ модели были произведены в пакетах STATISTICA и Microsoft Office Excel.

Результаты регрессионного анализа данных приведены на рис. 1.

Regression Summary for Dependent Variable: Y (Spreadsheet1)						
R= ,97435859 R ² = ,94937467 Adjusted R ² = ,92124948						
F(5,9)=33,755 p<,00001 Std. Error of estimate: 22056,						
	Beta	Std. Err. of Beta	B	Std. Err. of B	t(9)	p-level
N=15						
Intercept			-465446	62530,9	-7,44345	0,000039
Козф. тек. ликв.	-5,95144	2,080349	-1066556	372818,8	-2,86079	0,018756
Козф. абс. ликв.	0,43835	0,154371	302712	106604,5	2,83958	0,019417
К. обесп.	-3,10425	0,896991	-319320	92269,4	-3,46074	0,007152
К. покр.	8,42625	2,406588	1653493	472247,6	3,50133	0,006709
К. обесп. собс. ср	-1,37715	0,383689	-865955	241265,3	-3,58922	0,005846

Рис. 1. Регрессионный анализ данных

Построенная модель имеет вид:

$$Y(x) = 465446 - 1066566 x_1 + 302712 x_2 - 319320 x_3 + 1653493 x_4 - 865955 x_5$$

$R = 0,97$ – коэффициент множественной корреляции. Теснота связи результативного признака с исследуемыми факторами достаточно сильна, так как $R > 0,7$.

$R^2 = 0,949$ – коэффициент детерминации. Так как он стремится к 1, то можно сделать вывод, что модель адекватна.

Adjusted $R^2 = 0,92$ – скорректированный коэффициент детерминации.

$F(5,9) = 33,755$ – критерий Фишера статистической значимости модели. Табличное значение $F = 2,86$. Так как расчетное значение больше табличного, то можно сделать вывод, что модель статистически значима.

Std. Error of estimate = 22056 – стандартное квадратическое отклонение ошибок модели.



Проверка модели на наличие мультиколлинеарности с помощью алгоритма Феррара – Глобера дала такие результаты:

1. Вычисление критерия χ^2 .

χ^2	15,719397
χ^2 (табличное)	18,30704

Так как $\chi^2 < \chi^2_{\text{табл}}$, то можно сделать вывод об отсутствии мультиколлинеарности.

2. Вычисление F-критериев.

F1	10,97636
F2	4,091203
F3	3,550946
F4	2,556277
F5	6,929443
F(табличное)	5,9644

Из полученных результатов можно сделать вывод, что коэффициент текущей ликвидности и коэффициент обеспечения собственных средств мультиколлинеарны с другими, так как их расчетные значения превышают табличное.

3. Вычисление t-критериев.

t12	-0,101862553
t13	1,835573185
t14	-11,60176372
t15	2,484340446
t23	0,62567552
t24	-0,35379255
t25	-0,582249518
t34	-3,052557645
t35	5,331683862
t45	-3,177419021
t(табличное)	2,22814

Из полученных результатов можно сделать вывод, что между коэффициентом текущей ликвидности и коэффициентом обеспечения собственных средств, а также между коэффициентом обеспечения и коэффициентом обеспечения собственных средств существует мультиколлинеарная связь, так как их расчетные значения превышают табличное.

Проверка модели на наличие гетероскедастичности:

- 1) с помощью параметрического теста Гольдфельда – Кванда:

	X1	X2	X3	X4	X5
S1	4203412368	6266571623	3171809645	3720787580	2886234968
S2	2590896288	703123283,9	3068498518	2567036383	37184491825
R	1,622377703	8,912479173	1,0336683	1,449448712	0,07761932

F(табличное)	161,4476
--------------	----------

Так как расчетные значения меньше табличного, то можно сделать вывод об отсутствии гетероскедастичности;

- 2) с помощью теста ранговой корреляции Спирмена:

t1	1,780903468
t2	1,060360435
t3	1,556907906
t4	1,208737
t5	1,0749677
t(табличное)	2,16

Так как все расчетные значения меньше табличного, то гипотеза о наличии гетероскедастичности отклоняется;

Проверка модели на наличие автокорреляции по критерию Дарбина – Уотсона:

Durbin-Watson d (Spreadsheet1) and serial correlation of residuals	
Durbin-Watson d	Serial Corr.
Estimate	2,022746 -0,086926

Так как его значение стремится к 2, то можно сделать вывод об отсутствии автокорреляции в модели.

После проверки модели на наличие мультиколлинеарности, гетероскедастичности и автокорреляции по ней был осуществлен прогноз. Практическое применение возможности делать прогноз заключается в том, что предприятие получает возможность определить возможность наступления неплатежеспособности в будущем, и в соответствии с этим корректировать свою текущую деятельность. В качестве прогнозных значений независимых переменных были взяты соответствующие коэффициенты за 4 квартал 2010 года.

На рис. 2 представлено прогнозное значение коэффициента текущей платежеспособности.

Variable	Predicting Values for (Spreadsheet1)		
	B-Weight	Value	B-Weight * Value
Коеф. тек. ликв.	-1066556	3,000000	-3199669
Коеф. абс. ликв.	302712	0,517000	156502
К. обесп.	-319320	5,260000	-1679624
К. покр.	1653493	2,890000	4778596
К. обесп. собс. ср.	-865955	-0,487650	422283
Intercept			-465446
Predicted			-12642
-95,0%CL			-46080
+95,0%CL			20796

Рис. 2. Прогнозное значение коэффициента текущей платежеспособности

Таким образом, полученная модель позволит предприятию оценить свою финансовую устойчивость, что даст возможность своевременно выявить и предупредить угрозу неплатежеспособности.

Также, благодаря данной модели, предприятие сможет более точно и адекватно выбрать себе деловых партнеров и инвестировать средства в другие перспективные предприятия, а также стать более привлекательным для инвесторов путем улучшения своей финансовой отчетности.

Научн. рук. Панасенко О. В.

Литература: 1. Наконечний С. І. Економетрія : підручник / С. І. Наконечний, Т. О. Терещенко, Т. П. Романюк. – 3-тє вид., доп. та перероб. – К. : КНЕУ, 2005. – 520 с. 2. Приложение 2 к методическим рекомендациям по выявлению признаков неплатежеспособности предприятия и признаков действий по сокрытию банкротства, фиктивного банкротства или доведения до банкротства, утверждено приказом министерства экономики Украины от 19 января 2006 г. № 14 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon.rada.gov.ua>. 3. Кононенко О. Анализ финансовой отчетности / О. Кононенко, О. Маханько – 4-е изд., перераб. и доп. – Х. : Фактор, 2008. – 200 с.

УДК 338:339:144

Мухигулашвили А. О.

Студент 5 курсу спеціальності "Економічна кібернетика"
факультету економічної інформатики ХНЕУ

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Осуществлен обзор коэффициентов, отражающих операционную эффективность, инновационную активность и рыночную адаптивность предприятия, которые позволяют получить оперативную информацию о положении предприятия на рынке.

Анотація. Здійснено огляд коефіцієнтів, які відображають операційну ефективність, інноваційну активність і ринкову адаптивність підприємства, що дозволяють отримати оперативну інформацію про становище підприємства на ринку.

Annotation. The coefficients, reflecting operational efficiencies, innovative activity and market adaptability of businesses, that allow to obtain current information about the company's market position, are reviewed.

Ключевые слова: операционная эффективность предприятия, конкурентные преимущества, операционная эффективность, стратегическое позиционирование.

Конкуренция – это эффективнейший метод взаимной координации индивидуальных действий субъекта рынка без централизованного вмешательства в их деятельность. И для того чтобы понять сущность экономических аспектов конкуренции, необходимо ответить на весьма важный для создания стратегии вопрос: что необходимо сделать для того, чтобы стать лидером в конкурентной борьбе, или что такое конкурентоспособность и как ее обеспечить.

Многочисленные факторы, влияющие на продуктивность использования экономических ресурсов и определяющие конкурентные преимущества хозяйствующего субъекта, могут быть сгруппированы в два блока, один из которых объединяет так называемые факторы базирования, другой – факторы конкурентной среды. Взаимодействуя и дополняя друг друга, отмеченные блоки факторов образуют два источника: операционную эффективность и стратегическое позиционирование. Ключевыми составляющими последнего являются инновационная активность предприятия и его адаптивность на рынке. Таким образом, оценка конкурентоспособности предприятия может быть сведена к оценке его операционной эффективности, инновационной активности и рыночной адаптивности. В рамках реализуемого подхода модель расчета критерия, обеспечивающего комплексную количественную оценку уровня конкурентоспособности предприятия, будет выглядеть следующим образом [1]:

$$K = \sqrt[3]{K_{\Sigma} \cdot K_{И} \cdot K_{А}}$$

где K – критерий оценки уровня конкурентоспособности предприятия;

K_{Σ} – коэффициент операционной эффективности;

$K_{И}$ – коэффициент инновационности;

$K_{А}$ – коэффициент эффективности.

K_{Σ} отражает операционную эффективность деятельности предприятия, результатом которой являются предлагаемые им товары и услуги. Успешность этой деятельности определяется той суммой, которую потребители готовы заплатить за продукцию предприятия [2].

Исходя из данных соображений, в качестве наиболее универсального показателя операционной эффективности предприятия может быть принято отношение выручки от всех видов его деятельности к понесенным при этом затратам:

$$P = \frac{B}{З}$$

где P – операционная эффективность предприятия;

B – выручка предприятия от всех видов деятельности;

З – затраты на производство отмеченных видов деятельности.

Для определения коэффициента операционной эффективности предприятия необходимо сопоставить величину рассчитанного показателя рассматриваемого хозяйствующего субъекта с соответствующим показателем предприятий выборки [3]:

$$K_{\Sigma} = \frac{P}{P_{\Sigma}}$$

где P_{Σ} – операционная эффективность предприятия выборки.

Следующие два коэффициента $K_{И}$ и $K_{А}$ в совокупности характеризуют стратегическое позиционирование хозяйствующего субъекта, включающее в себя результативность проводимых инновационных процессов и рыночную адаптивность предприятия

Коэффициент инновационности хозяйствующего субъекта определяется следующим образом [3]:

$$K_{И} = \frac{И}{И_{\Sigma}}$$

где $И_{\Sigma}$ – степень инновационной активности предприятия выборки;

И – степень инновационной активности.

В качестве показателя рыночной адаптивности предприятия предлагается рассматривать отношение изменения доли рынка исследуемого хозяйствующего субъекта в сравнении с предшествующим периодом к идентичному показателю предприятий выборки. При этом под рынком подразумевается вся совокупность экономических секторов, где осуществляется деятельность предприятия и его конкурентов.

В результате коэффициент адаптивности предприятия можно записать следующим образом [4]:

$$K_{А} = \frac{B}{B_0} \div \frac{B_{\Sigma}}{B_0_{\Sigma}}$$

где B_0_{Σ} – выручка от деятельности предприятия выборки в предшествующем периоде;

B_{Σ} – суммарная выручка от деятельности предприятий выборки.

Анализируя коэффициент адаптивности предприятия, следует обратить внимание на возможность корректировки объемов выручки (продаж) на показатель, учитывающий степень соблюдения предприятием и его конкурентами договорных обязательств на поставку продукции (по объему, номенклатуре и срокам поставки):

1. Коэффициент, характеризующий степень удовлетворения потребностей заказчиков по объему и номенклатуре поставляемой согласно договорам продукции [5]:

$$K_{н} = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n (B_{дл} - B_{фл})}{\sum_{i=1}^n B_{дл}}$$

где $K_{н}$ – коэффициент соблюдения договорных обязательств по объему и номенклатуре поставляемой продукции;

i – вид поставляемой продукции.

$B_{фл}$ и $B_{дл}$ – объемы i-го вида продукции, фактически поставленной и требуемой согласно договорам на поставку.

В ситуации, когда $V_{\text{ф}} < V_{\text{д}}$, коэффициент $K_{\text{н}} < 1$. Если $V_{\text{ф}} = V_{\text{д}}$, то $K_{\text{н}} = 1$.
 2. Коэффициент, характеризующий соблюдение договорных обязательств по срокам поставок продукции [6]:

$$K_c = \frac{\sum_{j=1}^m (B_{dj} - T_{\phi j})}{\sum_{j=1}^N B_{dj} \cdot T_{dj}}$$

где K_c – коэффициент выполнения сроков поставок продукции;
 B_{dj} – объем j -й поставки по договорам;
 T_{dj} – календарный отрезок времени от даты j -й поставки, предусмотренной договором, до конца расчетного периода;
 $T_{\phi j}$ – календарный отрезок времени от даты j -й фактической поставки до конца расчетного периода;
 m – общее фактическое число поставок;
 N – общее количество поставок, предусмотренных договорами.

На основе коэффициентов K_c и $K_{\text{н}}$ рассчитывается показатель, учитывающий степень выполнения предприятием всех договорных обязательств [4]:

$$K_{\text{об}} = \sqrt{K_{\text{н}} \cdot K_c}$$

С помощью показателя $K_{\text{об}}$ корректируются объемы выручки (реализации) продукции при определении коэффициента адаптивности.

Подводя итог, отметим, что описанные выше коэффициенты, отражающие операционную эффективность, инновационную активность и рыночную адаптивность предприятия, в совокупности интегрально характеризуют конкурентоспособность хозяйствующего субъекта.

Научн. рук. Милевский С. В.

Литература: 1. Бобрышев Д. К. Конкурентоспособность. Ч. 1 / Д. К. Бобрышев ; под общ. ред. Панкова В. А. – Н. Новгород, 2002. – С. 158–160. 2. Вигдорчик Е. Пути повышения конкурентоспособности предприятий / Е. Вигдорчик, А. Нещадин // Экономист. – 1998. – № 11. – С. 69–71. 3. Гельвановский М. Конкурентоспособность в микро-мезо- и макроуровневых измерениях / М. Гельвановский // РЭЖ. – 1998. – № 3. – С. 68–80. 4. Макалов Г. Ф. Система обеспечения конкурентоспособности предприятия / Г. Ф. Макалов. – Тольятти, 2000. – 54 с. 5. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р. А. Фатхутдинов. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 312 с. 6. Портер М. Е. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран / М. Е. Портер. – М., 1993. – 896 с.

УДК 330.43:331.2

Огуреева О. С.

Студент 4 курсу спеціальності "Економічна кібернетика"
 факультету економічної інформатики ХНЕУ

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ ОЦЕНКИ И АНАЛИЗА ДИНАМИКИ ОТРАСЛЕВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ (ПО ВИДАМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

Аннотация. Построен комплекс моделей оценки и анализа взаимосвязи основных факторов производства и заработной платы в разрезе видов экономической деятельности на основе эконометрического инструментария производственных функций на панельных данных.

Анотація. Побудовано комплекс моделей оцінки та аналізу взаємозв'язку основних чинників виробництва і заробітної плати в розрізі видів економічної діяльності на основі економічного інструментарію виробничих функцій на панельних даних.

Annotation. The complex of models of pricing and analysis of connecting of major factors of production and wages in the economic activities is built on the basis of econometric tools of production functions on the panel data.

Ключевые слова: отраслевой анализ, виды экономической деятельности, факторы производства, заработная плата, производственная функция Кобба – Дугласа, модели панельных данных.

Кризисные тенденции современного этапа развития усиливают региональную дифференциацию и неравномерность отраслевого развития экономики Украины. Это подтверждается качественными изменениями структурного состава факторов производства по видам экономической деятельности, что обусловлено влиянием ряда социально-экономических факторов с учетом региональных особенностей.

© Огуреева О. С., 2011



Функционирование отраслей и домашних хозяйств основывается на использовании факторов производства и получении от их использования соответствующих доходов. Под факторами производства понимаются особо важные элементы или объекты, которые оказывают решающее воздействие на возможность и результативность хозяйственной деятельности отраслей. Так, для оценки и анализа динамики отраслевого сектора рассматривались такие факторы, как: валовая добавленная стоимость (ВДС), основные средства (ОС), количество занятого населения, средняя заработная плата, показатели эффективности и производительности труда.

Особо актуальной для всех отраслей является проблема заработной платы. Уровень средней начисленной заработной платы по категориям занятых в различных видах экономической деятельности заметно дифференцирован (рис. 1).

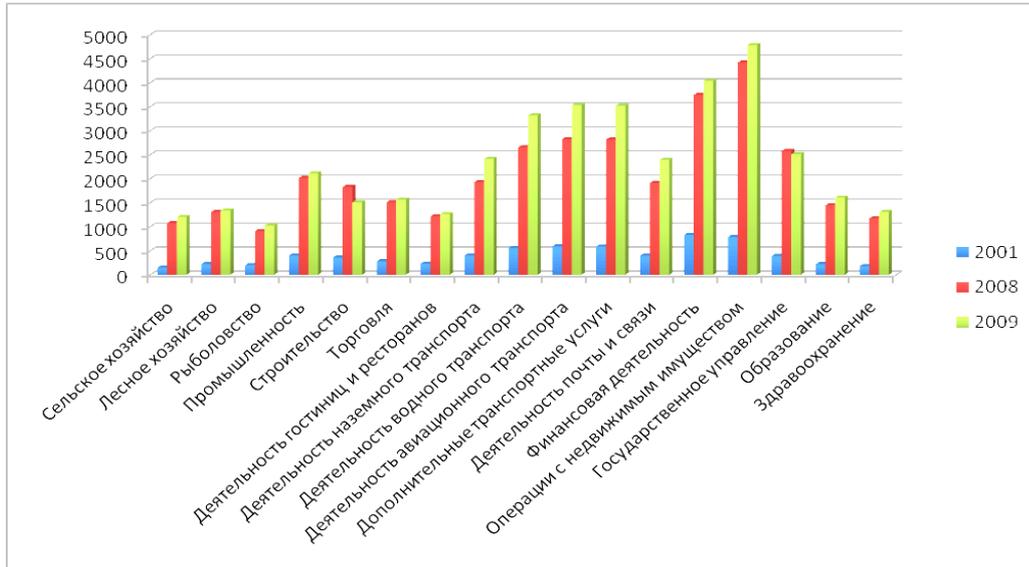


Рис. 1. Динамика заработной платы по видам экономической деятельности

Средний уровень зарплаты в Украине за 2009 год был в пределах от 1,5 до 2,5 тыс. грн. Такую зарплату получали 11,7 % украинцев [1]. В 2010 году наиболее оплачиваемыми видами деятельности являются: операции с недвижимым имуществом, деятельность авиационного транспорта и государственное управление. К наименее оплачиваемым видам относят сельское хозяйство и связанные с ним отрасли.

Для исследования факторов производства по видам экономической деятельности в работе был построен комплекс моделей оценки и анализа взаимосвязи основных факторов производства и динамики заработной платы по видам экономической деятельности для экономики Украины на основе эконометрического инструментария производственных функций на панельных данных. Таким образом, объектом исследования выступают факторы производства и динамики заработной платы по видам экономической деятельности за 2001 – 2009 гг.

Производственная функция показывает зависимость между затратами ресурсов и выпуском продукции, позволяя определить максимально возможный объем выпуска продукции при каждом заданном количестве ресурсов или оптимальное их соотношение [2; 3].

Панельные данные (ПД) представляют собой совокупность пространственных выборок во времени, то есть они состоят из наблюдений одних и тех же экономических единиц, которые осуществляют в последовательные периоды времени. Панельные данные насчитывают три измерения: признаки — объекты — время. ПД позволяют учитывать индивидуальные различия между экономическими единицами [2; 3].

На основании оценки адекватности эконометрических моделей в качестве модели анализа на основе теста Хаусмана была выбрана модель производственной функции панельных данных с фиксированными эффектами, которая дает возможность проанализировать степень взаимосвязи факторов производства и уровня заработной платы.

Модель зависимости заработной платы от ВДС и количества занятого населения имеет следующий вид:

$$Y = a_1 \cdot X_1^{0,015} \cdot X_2^{0,617} \cdot e^{0,221t}$$

где Y – средняя заработная плата по видам экономической деятельности (млн грн);

X_1 – количество занятого населения по видам экономической деятельности (млн чел.);

X_2 – ВДС по видам экономической деятельности (млн. грн);

a_0, a_1 и a_2 – параметры модели;

e^{t} – фактор, отражающий влияние технического прогресса и других качественных изменений в производстве в течение определенного периода времени.

Модель является адекватной, о чем свидетельствуют коэффициент детерминации, критерий Фишера и статистически значимые параметры. График значений фиксированных эффектов модели представлен на рис. 2.



Рис. 2. График значений фиксированных эффектов модели зависимости заработной платы от ВДС и занятого населения

Заработная плата в наибольшей степени определяется ВДС по видам экономической деятельности на основе коэффициента эластичности, который равен 0,617 и показывает, на сколько процентов увеличивается заработная плата при увеличении ВДС на 1%. Также на заработную плату имеет значительное влияние трендовая компонента e^{t} , которая отражает постоянный эффект технологии в отрасли в момент времени t . Можно отметить, что максимальное значение фиксированных эффектов наблюдается в сфере финансовой деятельности и сфере транспорта и связи.

Для изучения влияния факторов производства на ВДС была построена модель вида:

$$Y = a_1 \cdot X_1^{0,146} \cdot X_2^{0,472} \cdot e^{0,12t}$$

где Y – ВДС по видам экономической деятельности (млн грн);

X_1 – ОС по видам экономической деятельности (млн грн);

X_2 – количество занятого населения по видам экономической деятельности (млн чел.).

Модель является адекватной, о чем свидетельствуют коэффициент детерминации, критерий Фишера и статистически значимые параметры. График значений фиксированных эффектов модели представлен на рис. 3.



Рис. 3. График фиксированных эффектов модели зависимости ВДС от основных средств и занятого населения

Сфера торговли, промышленность и финансовая деятельность дают наибольший прирост ВДС, то есть являются наиболее привлекательными сферами деятельности. Так, эластичность выпуска продукции по затратам труда составляет $a_1 = 0,47$, по объему производственных фондов $a_2 = 0,15$ соответственно.

Данный инструментарий позволяет более детально исследовать в разрезе отраслей такие характеристики, как производительность труда, фондоотдача, графики изменения которых представлены на рис. 4, 5.

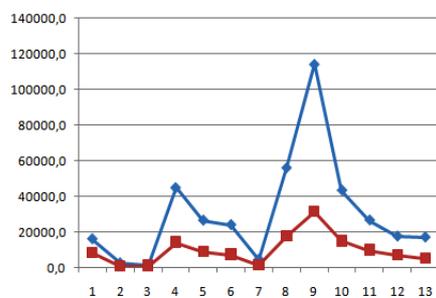


Рис. 4. График изменения значений средней производительности труда за 2001 – 2009 гг.

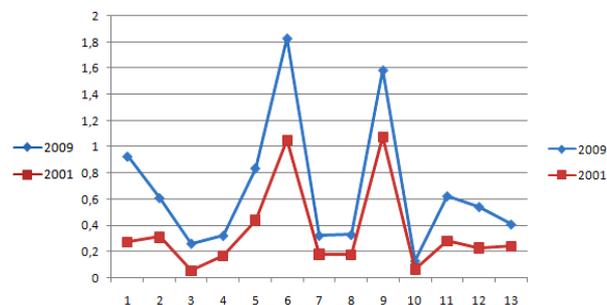


Рис. 5. График изменения значений средней фондоотдачи 2001 – 2009 гг.

Наиболее высокие показатели средней производительности труда характерны для промышленности и финансовой деятельности. Максимальные показатели средней фондоотдачи характерны для сферы торговли и финансовой деятельности.



Предложенный инструментарий исследования динамики отраслевого развития экономики Украины (по видам экономической деятельности) позволит более обоснованно подойти к решению вопросов и противоречий в сфере оплаты труда. Совершенствование и дифференциация развития факторов производства и заработной платы с учетом отраслевых и региональных особенностей позволит в ближайшем будущем обеспечить рост заинтересованности работников к высокопроизводительному труду. А это, конечно же, в комплексе с решением ряда других проблем в экономике нашей страны может явиться стимулом экономического роста в будущем.

Научн. рук. Сергиенко Е. А.

Литература: 1. Магнус Я. Р. Эконометрика. Начальный курс : учебник / Я. Р. Магнус, П. К. Катышев, А. А. Пересецкий. – 5-е изд. – М. : Дело, 2001. – 400 с. 2. Эконометрика : учебник / под ред. д.э.н., проф. В. С. Мхитаряна. – М. : Проспект, 2009. – 384 с. 3. <http://www.ukrstat.gov.ua>

Саакян Л. А.

УДК 336.761

Студент 4 курсу спеціальності "Економічна кібернетика"
факультету економічної інформатики ХНЕУ

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ТОРГОВЫХ СТРАТЕГИЙ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛОМ

Аннотация. Рассмотрены понятие торговой системы инвестора, ее структура и функции, разработан алгоритм построения торговой стратегии управления капиталом. Рассмотрены основные показатели оценки эффективности системы управления капиталом на рынке Форекс.

Анотація. Розглянуто поняття торгової системи інвестора, її структура та функції, розроблено алгоритм побудови торгової стратегії управління капіталом. Розглянуто основні показники оцінки ефективності системи управління капіталом на ринку Форекс.

Annotation. The concept of investor trading system, its structure and functions are considered, the algorithm of constructing a trading strategy for managing capital is worked out. The main indicators of assessing the effectiveness of capital management on the Forex market are studied.

Ключевые слова: торговая система, управление капиталом, оценка эффективности торговой стратегии, риск, доходность.

Ведение торговли на любом финансовом рынке подвержено влиянию множества внешних и внутренних факторов. Для снижения влияния этих факторов, в первую очередь психологического, и систематизации собственной деятельности на финансовом рынке инвесторы используют торговые системы.

Роль торговых систем заключается в предварительном планировании сделок подобно тому, как бизнес-план регулирует развитие предприятия.

Торговая система (ТС) – это набор правил, определяющих, при каких условиях и в каком порядке осуществляются открытие позиций и их закрытие.

Торговая система инвестора выполняет ряд функций. Основные функции ТС следующие:

- прогнозирование движения цены по имеющейся рыночной информации (блок прогноза);
- формирование сделки купли/продажи: определение моментов открытия/закрытия позиций и объема сделки (блок сделки);
- расчет текущей прибыли от сделок как потенциальной прибыли открытых позиций, так и фиксированной прибыли при закрытии позиций (блок прибыли);
- расчет сводных итоговых показателей: накопленной прибыли, просадки системы и риска торговли (блок настройки системы в реальном времени). Данный блок обычно реализуется только в адаптивной ТС [1].

Основываясь на сделанных замечаниях, автор предложил алгоритм построения стратегии управления капиталом, который был успешно опробован в рамках системы управления капиталом на основе индикатора Ишимоку (один из наиболее многоплановых индикаторов на сегодняшний день).

Построение торговой системы – это сложный процесс, состоящий из нескольких взаимосвязанных шагов. Ниже представлен алгоритм предлагаемой методики:

1. Формулирование торговой стратегии.

2. Написание ее правил в определенной форме [2]. Для этого необходимо определиться с целым рядом аспектов. Вот наиболее существенные из них:

- Для какой ценной бумаги предназначена система?
- На что, в первую очередь, следует ориентироваться – на технический анализ или на фундаментальный анализ?
- Для каких временных интервалов предназначена создаваемая система: для часовых, для дневных или каких-либо других?
- Какие индикаторы будут использованы в системе?
- Как система будет работать: по тренду, против тренда или в канале.

© Саакян Л. А., 2011

- Каким лотом следует работать?
 - По каким правилам открывать и закрывать позиции?
 - Сколько времени держать позицию?
 - Будут ли использоваться ордера или нет [3]?
3. Тестирование торговой стратегии.
 4. Оптимизация торговой стратегии. Оптимизировать торговую систему означает сделать ее использование наиболее эффективным.
 5. Торговля по этой стратегии.
 6. Отслеживание эффективности инвестирования и сравнение ее с тестовой эффективностью. Чтобы успешно торговать по системе, пользователь должен тщательно отслеживать ее показатели при реальной торговле.
 7. Улучшение и усовершенствование данной торговой стратегии. Постоянное наблюдение за эффективностью торговой системы от входа к входу, от сделки к сделке и от выхода к выходу может предоставить инвестору ценную информацию.

Одним из основных и важных вопросов работы с торговыми системами является вопрос оценки эффективности системы.

Среди критериев эффективности отмечаются следующие группы показателей: оценка риска, оценка прибыли, оценка стабильности.

Далее рассмотрены основные показатели результативности торговых стратегий.

Доходность и риск инвестиций — это категории, переплетенные друг с другом. В качестве меры риска часто используется максимальное падение кривой доходности, так как оно отражает максимальные исторические потери по инвестициям. Чем меньше этот показатель, тем лучше. Он имеет аббревиатуру MIDD и иногда используется для расчета минимального размера счета при проведении операций в активных торговых стратегиях.

Еще одним показателем риска выступает среднее квадратическое отклонение. Этот показатель является мерой отклонения значения доходности от среднего значения. Интерпретация стандартного отклонения достаточно проста — чем оно меньше, тем лучше.

Для оценки степени превосходства доходности портфеля над безрисковой процентной ставкой распространенной мерой является коэффициент Шарпа, представляющий собой меру избыточной доходности по отношению к общей изменчивости портфеля и определяемый последующей формулой:

$$\text{Индекс Шарпа} = \frac{\text{Доходность портфеля} - \text{Безрисковая ставка}}{\text{Стандартное отклонение портфеля}}$$

Чем больше индекс Шарпа, тем лучше. Однако необходимо учитывать, за счет чего обеспечено то или иное значение этого индекса — за счет большого спреда доходности (числитель дроби) или за счет малого стандартного отклонения.

Далее приведен ряд показателей, которые достаточно часто используются при оценке активных торговых стратегий.

$$\text{Профит-фактор} = \frac{\text{сумма положительных операций (ден. ед.)}}{\text{сумма отрицательных операций (ден. ед.)}}$$

Интерпретация: чем больше профит-фактор, тем более надежна торговая система.

$$\text{Фактор восстановления} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{MIDD}}$$

Интерпретация: чем больше фактор восстановления, тем в большей степени перекрывается максимальная просадка по данной торговой системе.

$$MO = -P \cdot w_p + L \cdot w_L,$$

где MO — математическое ожидание; $-P$ — средняя доходная сделка; w_p — доля доходных сделок в общем числе; $-L$ — средняя убыточная сделка (со знаком минус); w_L — доля убыточных сделок в общем числе.

Интерпретация: MO показывает то, на что стоит надеяться в каждой сделке (например, сколько в среднем дохода в долларах США приносит каждая сделка). Поэтому математическое ожидание также может быть найдено как отношение чистой прибыли к количеству проведенных операций. Чем больше этот показатель, тем лучше [3].

Таким образом, проведенный анализ стратегии управления позволил обосновать применение разработанного алгоритма для создания успешных торговых систем и их тестирования. Принципиальная составляющая алгоритма — постоянная обратная связь, использование информации последующих шагов для возврата и корректировки более ранних шагов. Данный адаптивный подход поддерживает постоянную эволюцию, усовершенствование и улучшение торговой стратегии.

Предложенные критерии эффективности торговых стратегий позволяют прояснить перспективы развития событий, выявить сильные и слабые стороны торговой системы для ее дальнейшей оптимизации и использования.

Научн. рук. Милов А. В.

Литература: 1. Фитерман М. Я. Задачи и структура торговой системы [Электронный ресурс] / Фитерман М. Я. // Ежедневное интернет издание Forex Magazine. — № 303/50. — Режим доступа : www.fxmag.ru. 2. Пардо Р. Разработка, тестирование, оптимизация торговых систем для биржевого трейдера / Роберт Пардо ; пер. с англ. — М. : Минакс, 2002. — 203 с. 3. Федоров А. В. Основы финансовых инвестиций : учебно-практическое пособие / А. В. Федоров — СПб. : Питер, 2008. — 320 с. (Серия: Академия биржевой торговли).

Студент 4 курсу спеціальності "Економічна кібернетика"
факультету економічної інформатики ХНЕУ

ІНФОРМАЦІЙНА МОДЕЛЬ ОЦІНКИ ЗАГРОЗ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Анотація. Розглянуто основні загрози економічній безпеці держави, проаналізовано проблеми зростання державного боргу та бюджетного дефіциту як домінуючі загрози безпеці та запропоновано інформаційну модель оцінки цих загроз.

Аннотация. Рассмотрены основные угрозы экономической безопасности государства, проанализированы проблемы увеличения государственного долга и бюджетного дефицита как доминирующие угрозы безопасности и предложена информационная модель оценки этих угроз.

Annotation. The main threats to the economic security of the state are studied the problems of increasing public debt and budget deficit as the dominant security threat are analyzed and the information model assessment of these threats is proposed.

Ключові слова: бюджетний дефіцит, державний борг, економічна безпека, загроза, модель оцінки впливу загроз, національна безпека.

В умовах сьогодення економічна безпека держави є важливим аспектом, який визначає напрями та розвиток національної економіки. Аналіз літературних джерел дозволив дійти висновку, що низка проблем оцінки загроз економічній безпеці держави не висвітлена ґрунтовно та потребує подальшого дослідження. Так, у нашій країні досить гостро стоїть проблема державного боргу та бюджетного дефіциту, що відображається на економіці країни та впливає на її економічну безпеку.

Метою роботи є побудова інформаційної моделі оцінки впливу загроз зростання державного боргу та бюджетного дефіциту на економічну безпеку держави.

Загрозами економічній безпеці України за визначенням, яке дане в Законі України "Про основи національної безпеки України", слід вважати явні або потенційні дії, які ускладнюють або роблять неможливою реалізацію національних економічних інтересів і створюють небезпеку для соціально-економічної та політичної систем, національних цінностей, життєзабезпечення нації, окремої особи. Найважливішими загрозами є [1]:

- істотне скорочення внутрішнього валового продукту, зниження інвестиційної й інноваційної активності і науково-технічного та технологічного потенціалу, скорочення досліджень на стратегічно важливих напрямках інноваційного розвитку;
- послаблення системи державної регуляції і контролю у сфері економіки;
- нестабільність у правовій регуляції стосунків у сфері економіки, в тому числі фінансової (фіскальної) політики держави;
- відсутність ефективної програми запобігання фінансовим кризам;
- зростання кредитних ризиків;
- критичний стан основних виробничих фондів у провідних галузях промисловості, агропромислового комплексу, системах життєзабезпечення; загострення проблеми підтримки в належному технічному стані ядерних об'єктів на території України;
- недостатні темпи відтворення процесів і подолання структурної деформації в економіці;
- критична залежність національної економіки від кон'юнктури зовнішніх ринків, низькі темпи розширення внутрішнього ринку;
- нераціональна структура експорту з переважно сировинним характером і низькою питомою вагою продукції з високою часткою доданої вартості;
- велика боргова залежність держави, критичні об'єми державних зовнішнього і внутрішнього боргів;
- небезпечно для економічної незалежності України зростання частки іноземного капіталу в стратегічних галузях економіки;
- неефективність антимонопольної політики і механізмів державної регуляції природних монополій, яка ускладнює створення конкурентного середовища в економіці;
- критичний стан з продовольчим забезпеченням населення;
- неефективність антимонопольної політики і механізмів державної регуляції природних монополій, яка ускладнює створення конкурентного середовища в економіці;
- "тінізація" національної економіки;
- переважання в діяльності управлінських структур особистих, корпоративних, регіональних інтересів над загальнонаціональними.

Однією з ключових загроз економічній безпеці є загроза зростання державного боргу країни. Державний борг – загальний об'єм непогашених зобов'язань уряду на внутрішньому і зовнішньому ринках. Головними причинами виникнення і зростання державного боргу є:

- постійний дефіцит державного бюджету;
- фіскальна політика, направлена на зменшення податкового гніту без відповідного скорочення державних витрат;

• вплив політичних бізнес-циклів (збільшення витрат напередодні виборів з метою завоювання популярності у виборців);

• мілітаризація, введення воєн і т. д.

Державний борг може бути як внутрішнім (заборгованість з випущених і непогашених державних позик), так і зовнішнім (фінансові зобов'язання країни іноземним кредиторам). Величина основної суми державного боргу не має перевищувати 60 % фактичного річного об'єму ВВП України. У разі перевищення граничної величини боргу Кабінет Міністрів України зобов'язаний вжити термінові заходи для зменшення суми державного боргу до 60 % і нижче [2].

Розглянемо можливість побудови моделі оцінки загрози державного боргу та бюджетного дефіциту. Модель, виходячи з принципів системного підходу, має бути представлена окремими блоками, які відображають різні сторони процесу суспільного відтворення. Структура моделі має ґрунтуватися на структурі статистичної бази даних, яка може бути використана для генерації рівнянь моделі. Крім того, структура моделі має бути визначена так, щоб забезпечити досягнення поставленої мети дослідження. Так, для побудови моделі оцінки загрози зростання бюджетного дефіциту і державного боргу можуть бути виділені блоки, які показані на рисунку.

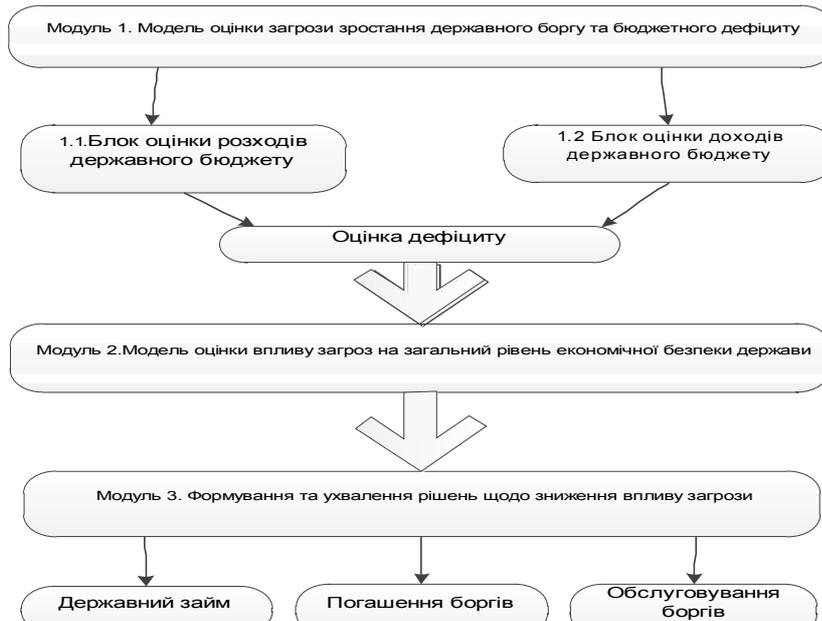


Рис. Схема моделі оцінки загрози бюджетного дефіциту та державного боргу

Таким чином, як видно з рисунка, в модулі модель оцінки загрози зростання державного боргу та бюджетного дефіциту проводимо оцінку дохідної та витратної частин державного бюджету, що дозволяє визначити й оцінити отриманий дефіцит бюджету.

Після цього в другому модулі моделюємо оцінку впливу загроз на загальний рівень економічної безпеки, тобто вплив показників на загальну картину економічної безпеки.

Завершальним етапом є формування та ухвалення управлінських рішень щодо зниження загрози. У цьому модулі для державного боргу з урахуванням державних позик, інтенсивності погашення боргів та їх обслуговування передбачено такі методи управління: конверсія, уніфікація, обмін облігацій за регресивним співвідношенням, відстрочення погашення й анулювання позик. Конверсія – це заміна прибутковості позик. Держава, як правило, зменшує розмір відсотків, які мають бути виплачені за позиною. Збільшення термінів дії випущених позик називається консолідацією. Консолідація і конверсія можуть проводитися також одночасно. Уніфікація позик – це об'єднання декількох позик в одну, коли облігації раніше випущених декількох позик обмінюються на облігації нової позики. У деяких випадках може здійснюватися обмін облігацій за регресивним співвідношенням, тобто коли декілька раніше випущених облігацій прирівнюються до однієї нової облігації. Цей метод економічних обґрунтувань не має. Відстрочка з погашення позики, як правило, проводиться тоді, коли випуск нових позик використовується для обслуговування раніше випущених позик. Усі вказані методи застосовуються відносно внутрішнього боргу. Відстрочення погашення боргових зобов'язань, а також анулювання боргу може застосовуватися як до внутрішнього, так і зовнішньому боргів. Анулювання боргів може бути обумовлене фінансовою нездатністю держави, тобто банкрутством або політичними мотивами [3].

Таким чином, запропонована інформаційна модель оцінки загроз економічної безпеки дозволяє здійснити оцінку впливу загрози зростання державного боргу з урахуванням напрямів формування доходів і витрат бюджету, в тому числі бюджетного дефіциту, а також об'ємів і характеристик державного боргу, що дає можливість підвищити якість управління економічною безпекою.

Наук. керівн. Чаговець Л. О.

Література: 1. Закон України "Про основи національної безпеки України" від 19.06.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua. 2. Бондарук Т. Г. Проблеми утворення та обслуговування державного внутрішнього боргу / Т. Г. Бондарук, В. О. Степаненко // Фінанси України. – 2002. – Вип. 4. – С. 5–10. 3. Базилевич В. Д. Державні фінанси : навчальний посібник / В. Базилевич, Л. Баластик. – К. : Атака, 2002. – 368 с.

Студент 5 курсу спеціальності "Економічна кібернетика"
факультету економічної інформатики ХНЕУ

МОДЕЛИ ФАЗОВОЙ ПЛОСКОСТИ ДИНАМИКИ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

Аннотация. Рассмотрен инструментарий моделирования нелинейной динамики финансовых временных рядов методом фазовой плоскости для исследования динамики устойчивости основных индикаторов деятельности банковской системы Украины.

Анотація. Розглянуто інструментарій моделювання нелінійної динаміки фінансових часових рядів методом фазової площини для дослідження динаміки стійкості основних індикаторів діяльності банківської системи України.

Annotation. The modeling tools of nonlinear dynamics of financial series by the phase analysis of stability of main indicators of the Ukraine bank system are considered.

Ключевые слова: банковская система, финансовые индикаторы, устойчивость, оценка, анализ, модели фазовой плоскости.

Банковская система государства выступает одной из важных составляющих механизма современной рыночной экономики, а ее состояние – одним из важнейших макроэкономических индикаторов уровня развития государства. В условиях глобального мирового финансового кризиса обеспечение устойчивости банковской системы является актуальным, особенно в контексте формирования стратегического потенциала государства, что требует совершенствования инструментария управления на всех уровнях иерархии. Реалии украинской экономики с ее нестабильностью и непредсказуемостью развития кризисных ситуаций доказывают, что классические методы и модели оценки, анализа и прогнозирования финансовых индикаторов дают неадекватные результаты и прогнозы [1]. Для усовершенствования методологии исследования динамических рядов показателей в работе предлагается использование современного инструментария методов нелинейной динамики – метода фазовой плоскости [2; 3].

Метод фазовой плоскости [2; 3] позволяет определить состояния равновесия, которых может быть несколько, устойчивость или неустойчивость соответствующего в данной точке состояния равновесия и его тип. Заключается метод в построении фазового портрета системы как способа изображения динамического процесса и дальнейшего анализа этого портрета, что дает возможность по виду фазовых траекторий наглядно представить всю совокупность движений, которые возникают в системе при всевозможных начальных условиях.

На основе категориального анализа проблемной области определено, что устойчивость банка первична по отношению к понятию "надежность банка". Устойчивым может быть лишь надежный банк, а надежный – это не всегда устойчивый банк. Надежность банка – это способность банка к выполнению взятых на себя обязательств [4]. Важнейшим пределом экономического содержания устойчивости является соответствие стратегии (политики) банка реальной экономической среде (настоящей и будущей) и соответствие текущих параметров деятельности банка его стратегическим целям.

Исследование научной литературы в области устойчивости позволило сформулировать следующее определение устойчивости банковской системы. Под экономической устойчивостью банковской системы [4] следует понимать ее способность достигать равновесного состояния и удерживать данное состояние на протяжении длительного периода времени в условиях действия изменяющихся факторов внешней и внутренней среды.

В работе для построения комплекса моделей исследования динамики устойчивости банковской системы Украины были рассмотрены следующие индикаторы: совокупный финансовый результат, совокупный объем кредитов и депозитов банковской системы.

Анализ финансовых результатов банковской деятельности присутствует во всех видах временного анализа: предварительном (перспективный анализ), оперативном (экспресс-анализ) и последующем (углубленный анализ) [4]. Он необходим для адекватной оценки и анализа деятельности как отдельного банка, так и банковской системы в целом, для корректировки направленности стратегии развития. Кредитно-депозитная политика является фундаментом устойчивого развития банковской системы. Для эффективного принятия решения в деятельности банковской системы относительно депозитно-кредитной политики, которая предопределяет основную базу денежных ресурсов на последующий период, необходимо изучение взаимосвязи и выявление степени их взаимовлияния.

На основе эконометрического инструментария исследования в работе построены модели оценки и анализа взаимовлияния данных индикаторов в следующем виде:

- модель совокупного финансового результата и совокупного кредита;
- модель совокупного финансового результата и совокупного депозита;
- модель совокупного кредита и депозита.

Комплекс построенных эконометрических моделей влияния факторов на финансовый результат банковской системы позволяет более адекватно обосновать динамику поведения депозитов и кредитов и их последующие тенденции развития. Так, основываясь на тенденции привлечения депозитов на основе построенных моделей, банковская система будет иметь возможность прогнозировать стратегии активных операций (кредитование долгосрочных проектов, открытие кредитных линий крупным предприятиям,

кредитование строительства и др.). Построение модели влияния депозитов и кредитов на финансовый результат банковской системы дает возможность общего анализа их развития и принятия решения о необходимой стратегии депозитно-кредитной политики в банковской системе.

Моделирование устойчивости банковской системы Украины на основе метода фазовой плоскости осуществлено в работе по следующей схеме:

1) идентификация систем взаимовлияния показателей банковской деятельности для различных временных горизонтов (рассматривались период исследования в целом – 01.01.2001 – 01.10.2010 гг., период до начала кризиса – 01.01.2001 – 01.11.2008 гг., период от момента начала кризиса до конца 2010 года – 01.11.2008 – 01.10.2010 гг.);

2) оценка и анализ характера и типа устойчивости идентифицированных систем взаимовлияния данных показателей (таблица).

Таблица

Характер и тип устойчивости систем взаимовлияния

Модель	Период исследования		
	01.01.2001 – 01.10.2010 гг.	01.01.2001 – 01.11.2008 гг.	01.11.2008 – 01.10.2010 гг.
	Тип устойчивости		
Модель взаимовлияния совокупного депозита и совокупного кредита	устойчивый фокус	седло	седло
Модель взаимовлияния совокупного финансового результата и совокупного кредита	седло	неустойчивый узел	неустойчивый фокус
Модель взаимовлияния совокупного финансового результата и совокупного депозита	седло	седло	неустойчивый фокус

3) построение и анализ фазовых портретов модели.

На рисунке представлен фазовый портрет модели взаимовлияния совокупного финансового результата и совокупного кредита в период с 01.11.2008 г. по 01.10.2010 г. – период кризиса.

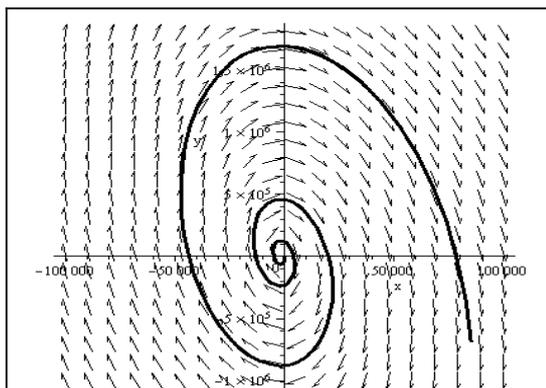


Рис. Фазовый портрет модели взаимовлияния совокупного финансового результата и совокупного кредита

Характер точки устойчивости – неустойчивый фокус, который говорит о том, что траектории, описывающие взаимовлияние совокупного финансового результата и совокупного кредита, удаляются от положения равновесия, движение имеет характер колебаний с увеличивающейся амплитудой. Такое состояние системы говорит о том, что банковская система Украины на данном этапе неустойчива.

Таким образом, построение моделей фазовой плоскости позволяет получить более достоверные результаты для качественного анализа факторов устойчивости банковской системы Украины с учетом различных временных интервалов. Анализ моделей взаимовлияния основных показателей деятельности банковской системы Украины дает возможность сделать вывод, что на данном этапе функционирование банковской системы является неустойчивым, следовательно, недостаточная стабильность банковской системы ведет к тому, что она подвержена негативному влиянию факторов внешней среды, которые со временем могут оказать на нее все более сильное воздействие, которое может привести к обвалу банковской системы Украины.

Использование данного инструментария моделирования в практике анализа динамики нелинейных процессов позволит повысить качество разработки и принятия решений по усовершенствованию механизма управления устойчивостью социально-экономических систем различного уровня иерархии.

Научн. рук. Сергиенко Е. А.

Литература: 1. Петерс Э. Хаос и порядок на рынках капитала. Новый аналитический взгляд на циклы, цены и изменчивость рынка / Э. Петерс – М.: Мир, 2000. – 333 с. 2. Петров Л. Ф. Методы динамического анализа экономики: учебное пособие / Л. Ф. Петров. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 239 с. 3. Агапова Т. М. Динамические системы в экономике / Т. М. Агапова, Д. Бехренс, Д. Курран. – Донецк: Изд-во ДонГУ, 2000. – 140 с. 4. Бувич С. Ю. Анализ финансовых результатов банковской деятельности: учебное пособие / С. Ю. Бувич, О. Г. Королёв. – 2-е изд. – М.: КНОРУС, 2005. – 160 с.

Студент 4 курсу спеціальності "Економічна кібернетика"
факультету економічної інформатики ХНЕУ

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Анотация. Представлена модель оценки финансовой деятельности предприятия, направленная на улучшение и поддержание его финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности.

Анотація. Подано модель оцінки фінансової діяльності підприємства, яка спрямована на покращення та підтримку його фінансової стійкості, ліквідності і платоспроможності.

Annotation. The model of evaluating the financial activity of an enterprises, aimed at improving and maintaining of its financial stability, liquidity and solvency, is suggested.

Ключевые слова: финансовое состояние, финансовая устойчивость, ликвидность, платежеспособность, оценка финансовой деятельности на основе дискретных переменных.

Переход к рыночной экономике коренным образом изменил условия функционирования предприятий и требует от предприятий повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством.

Оценка финансовых результатов деятельности предприятия – важнейшая характеристика экономической деятельности предприятия. Однако одного умения реально оценивать финансовое состояние недостаточно для успешного функционирования предприятия и достижения им поставленной цели. Конкурентоспособность предприятию может обеспечить только правильное управление движением финансовых ресурсов и капитала, находящихся в распоряжении. А это, в свою очередь, обеспечивает выживаемость и стабильное положение предприятия на рынке [1].

Одним из важных условий успешного управления финансами предприятий является анализ и диагностика его финансового состояния и финансовой устойчивости. Главная цель анализа – своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы укрепления финансового состояния предприятия и его платежеспособности. С его помощью вырабатываются стратегия и тактика развития предприятия, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль их выполнения, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия и его подразделений.

В настоящее время в Украине проблема оценки финансового состояния предприятия является крайне актуальной как для различных государственных ведомств, контролирующей деятельность хозяйствующих субъектов, так и для менеджмента самого предприятия. При этом проблема оценки финансового состояния действительно существует, поскольку в современной украинской науке до сих пор так и не выработано единого подхода к проведению такого рода анализа.

Результаты финансового анализа позволяют выявить уязвимые места, требующие особого внимания, и разработать мероприятия по их ликвидации [2].

Как известно, финансовое состояние – комплексное понятие, которое характеризуется системой показателей, окружающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов предприятия, это характеристика его финансовой конкурентоспособности (то есть платежеспособности, кредитоспособности), выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами [3].

Одна из важнейших характеристик финансового состояния предприятия – стабильность его деятельности с позиции долгосрочной перспективы. Она связана, прежде всего, с общей финансовой структурой предприятия, степенью его зависимости от кредиторов и инвесторов и выражается в финансовой устойчивости субъекта.

Финансовая устойчивость предприятия – это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять и сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска [4]. Она во многом зависит от оптимальности структуры источников капитала (соотношения собственных и заемных средств) и структуры активов предприятия и, в первую очередь, от соотношения основного и оборотного капиталов.

Существует множество методов и моделей, позволяющих осуществлять анализ финансовой устойчивости предприятия. К наиболее современным относятся модели оценки финансовой деятельности на основе дискретных переменных. Probit- и logit-модели применяются для оценки качественных переменных, где применение линейного оценивания затруднено рядом причин. Другими словами, если необходимо спрогнозировать некоторую величину, причем эта величина бинарная, то есть может принимать только два значения, то Probit- и logit-модели могут оказать незаменимую услугу.

Логистическая регрессия применяется для предсказания вероятности возникновения некоторого события по значениям множества признаков. Для этого вводится так называемая зависимая переменная y , принимающая лишь одно из двух значений – как правило, это числа 0 (событие не произошло) и 1 (событие произошло), и множество независимых переменных (также называемых признаками, предикторами, или регрессорами) – действительных x_1, x_2, \dots, x_n , на основе значений которых требуется вычислить вероятность принятия того или иного значения зависимой переменной.

Probit-регрессия позволяет рассматривать бинарную зависимую переменную как отклик на изменение некоторой "основной", нормально распределенной переменной, в действительности имеющую диапазон изменений от минус до плюс бесконечности.

Таким образом, построение приведенных выше моделей позволяет спрогнозировать изменение финансовой устойчивости предприятия в будущих периодах, определить сочетание факторов, в результате которого происходит ухудшение финансового состояния, и вовремя изменить свою финансовую политику. Данные модели дают возможность спрогнозировать влияние принятых сейчас решений на изменение финансовой устойчивости предприятия в будущем и на изменение всего финансового состояния предприятия. Это повышает эффективность управления предприятием и позволяет вовремя скорректировать финансовую политику с целью дальнейшего успешного существования предприятия и проведения им его экономической деятельности.

Научн. рук. Клебанова Т. С.

Литература: 1. Экономический анализ : учебник для вузов / под ред. Л. Т. Гиляровской. – 2-е изд. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 615 с. 2. Артеменко В. Г. Финансовый анализ : учебное пособие / В. Г. Артеменко, М. В. Белендир. – М. : ДИС НГАЭиУ, 1997. – 128 с. 3. Шуляк П. Н. Финансы предприятия : учебник / П. Н. Шуляк. – 3-е изд. – М. : ИД "Дашков и К^о", 2002. – 460 с. 4. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа предприятий / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин, Е. В. Негалиев. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 415 с.

УДК 336.64

Следзинский А. В.

Студент 5 курсу спеціальності "Економічна кібернетика"
факультету економічної інформатики ХНЕУ

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНЫХ ПОТОКОВ ПРОИЗВОДСТВЕННО-КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР

Аннотация. Рассмотрены основные типы экономико-математических моделей денежно-кредитных потоков производственно-корпоративных структур, предоставлены рекомендации по усовершенствованию модельного базиса в данной сфере. Построена имитационная модель денежно-кредитных потоков производственно-корпоративной структуры.

Анотація. Розглянуто основні типи економіко-математичних моделей грошово-кредитних потоків виробничо-корпоративних структур, надано рекомендації щодо вдосконалення модельного базису у даній сфері. Побудовано імітаційну модель грошово-кредитних потоків виробничо-корпоративної структури.

Annotation. The main types of economic and mathematical models of the monetary flows of production and corporate structures are discussed, recommendations for improving the model of a basis in this area are also provided. A simulation model of monetary flows of production and corporate structure is built.

Ключевые слова: производственно-корпоративная структура, модель, экономико-математическое моделирование, имитационное моделирование.

При обсуждении вопросов организации производства, экономики и управления в результате стремительного развития горизонтальных и вертикальных связей нельзя оставаться в рамках одного предприятия. В настоящее время в экономике возникает новая форма организации современного промышленного производства – интегрированные производственно-корпоративные структуры.

Объединение промышленного и кредитно-финансового секторов вполне закономерно, оно опирается на реальную базу. Овладение финансовыми операциями способствует развитию основного бизнеса, в частности через кредитование потребителя. Собственные финансовые компании позволяют мобилизовать капиталы, не прибегая к помощи сторонних банков.

Одной из важных проблем, мешающих нормальному развитию данного вида структур, является отсутствие возможности полного контроля со стороны финансовых институтов за использованием денежно-кредитных средств. Коммерческим банкам необходимы дополнительные инструменты контроля за целевым использованием кредитных средств и общим экономическим состоянием предприятия. Таким образом, на первый план выходит проблема моделирования денежно-кредитных потоков производственно-корпоративных структур.

Все вышеперечисленные проблемы и определяют высокую актуальность данной темы.

Производственно-корпоративная структура (ПКС) – хозяйственно-экономическое объединение, включающее в себя производственно-технологические структуры и финансовых посредников, призванное консолидировать значительный капитал для удовлетворения рыночных требований [1].

Выделяют три основных типа производственно-корпоративных структур, исходя из их происхождения:

сформированные на базе промышленных структур;

возникающие в результате экспансии финансово-экономических институтов;

образуемые в результате объединения сложившихся финансово-экономических институтов и промышленных объединений.

Модель кругооборота товаров и денежных средств в ПКС представлена на рис. 1.

Имитационные эксперименты позволили определить, что банку необходимо повысить спред до 12 % как по потребительским кредитам, так и по кредитам юридическим лицам.

Построенная имитационная модель позволила оптимизировать деятельность банка и повысить чистый процентный доход за исследуемый период с 5 432,66 млн грн до 9 473,07 млн.

Научн. рук. Милов А. В.

Литература: 1. Колобов А. А. Менеджмент высоких технологий / А. А. Колобов, И. Н. Омельченко, А. И. Орлов. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 340 с. 2. Коноховский П. В. Микроэкономическое моделирование банковской деятельности / П. В. Коноховский. – СПб. : Питер, 2001. – 320 с. 3. Замятина Е. В. Современные теории имитационного моделирования / Е. В. Замятина. – М. : Наука, 2005. – 119 с. 4. Горбунов А. Р. Управление финансовыми потоками / А. Р. Горбунов. – М. : Глобус, 2004. – 219 с. 5. Синки Дж. Ф. мл. Управление финансами в коммерческих банках / Дж. Ф. Синки. мл. – М. : Catallaxy, 1994. – 350 с.

УДК 338.246.87

Шергін Ю. В.

Студент 5 курсу спеціальності "Прикладна економіка"
факультету економічної інформатики ХНЕУ

АНАЛІЗ МОДЕЛЕЙ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Анотація. Проаналізовано сучасні моделі оцінки й аналізу економічної безпеки держави, визначено загрози та індикатори економічної безпеки.

Аннотация. Проанализированы современные модели оценки и анализа экономической безопасности государства, определены угрозы и индикаторы экономической безопасности.

Annotation. The modern estimation and analysis models of the state economic security, threats and indicators of economic security are considered.

Ключові слова: економічна безпека держави, загрози, індикатори економічної безпеки, моделі, методи оцінки економічної безпеки.

В умовах розвитку сучасних ринкових відносин і посилення інтеграції економіки України у світову економічну систему питання оцінки економічної безпеки держави є актуальними. Для своєчасної оцінки стану економіки та запобігання її кризових явищ необхідно володіти системними знаннями щодо діагностування рівня економічної безпеки, зокрема її загроз, і механізмами подолання негативних явищ на різних етапах їх розвитку.

Під економічною безпекою держави розуміють сукупність умов та факторів, які забезпечують незалежність національної економіки, її стабільність і стійкість, здатність до постійного оновлення та саморозвитку [1]. Головне завдання забезпечення економічної безпеки держави – підвищення ефективності державної політики та фінансової системи. Основними принципами забезпечення економічної безпеки України є:

- пріоритетність прав людини;
- верховенство права в економічних відносинах;
- взаємна відповідальність людини, сім'ї, суспільства, держави із забезпечення економічної безпеки;
- пріоритет договірних методів під час вирішення як внутрішніх, так і зовнішніх конфліктів економічного характеру;
- інтеграція національної економічної безпеки з міжнародною економічною безпекою [2].

Загроза економічної безпеки – це сукупність умов і факторів, дія яких чинить дестабілізуючий вплив на функціонування й розвиток економічної системи [1]. Зовнішні загрози трактують як сукупність умов і факторів, джерелом виникнення яких є економічна система, що розглядається; внутрішні загрози – як сукупність умов і факторів, сформованих в економічних системах більш високого рівня ієрархії відносно системи, що розглядається. Таким чином, одна й та ж загроза, залежно від рівня ієрархії системи, може трактуватися і як внутрішня, і як зовнішня.

Аналіз літературних джерел дозволив сформулювати такі загрози [1]:

- загроза зміни рівня та структури доходів населення;
- загроза зміни рівня та структури витрат, що виявляється у зниженні рівня сукупних витрат населення;
- загроза погіршення демографічної ситуації;
- загроза зміни рівня економічної активності населення;
- загроза зростання соціальної напруженості в суспільстві;
- загроза зміни рівня добробуту;

- загроза зменшення виробництва;
- загроза зниження рівня оновлення основних фондів;
- загроза зміни рівня інвестиційної активності;
- загроза зростання зовнішнього боргу;
- загроза залежності від імпорту стратегічних ресурсів.

Індикаторами економічної безпеки є такі важливі показники, які виявляються за допомогою критеріїв економічної безпеки [2]:

1. Індикатор інвестиційної безпеки. Згідно зі світовим досвідом, для стабільного економічного зростання країни річні інвестиції за певний період часу повинні бути на рівні 19 – 25 % до ВВП.

2. Об'єми внутрішніх і зовнішніх боргів держави – це об'єми непогашених на конкретну дату позик, здійснених державою, відповідно на внутрішніх і зовнішніх ринках позик. $L_{dis}(L_{dfs}) = \frac{D_i(D_f)}{GDP} \cdot 100\%$, де L – рівень боргової безпеки держави (L_{dis} – для внутрішнього боргу, L_{dfs} – для зовнішнього боргу), GDP – рівень річного ВВП.

3. Дефіцит державного бюджету виникає внаслідок перевищення об'ємів витрат бюджету над його доходами. Рівень дефіциту бюджету на кожен конкретний рік визначається як співвідношення об'єму дефіциту до об'єму річного ВВП: $L_{bds} = \frac{BD}{GDP} \cdot 100\%$, де BD – обсяг дефіциту бюджету, GDP – рівень річного ВВП.

4. Рівень монетизації економіки в конкретному році розраховують як відношення об'єму грошової маси за агрегатом М3 (MS М3) до річного об'єму ВВП: $L_{ms} = \frac{MSM3}{GDP} \cdot 100\%$.

5. Вартість банківських кредитів визначається річними процентами, які платить позичальник комерційному банку за користування його кредитами. Чим вищий процент позичальник виплачує банку за користування його кредитами, тим менш доступними ці кредити будуть для позичальника.

6. Міжнародні резерви НБУ. Від рівня міжнародних резервів НБУ значною мірою залежить зовнішня стабільність національної валюти, яка визначається стабільністю його валютного курсу відносно інших валют, а також зовнішня платоспроможність держави щодо погашення та обслуговування зовнішніх боргів [2].

Аналіз літературних джерел [1 – 4] з питань оцінки економічної безпеки держави дозволив виявити низку протиріч та неузгодженість думок щодо оцінки її загального рівня.

У моделі оцінки економічної безпеки України на основі стандартизації вхідних змінних [4] обчислюються інтегральні показники на основі середньоарифметичних значень їх стандартизованих вхідних змінних. На першому етапі проводять стандартизацію показників на основі їх середньоарифметичного значення для кожного регіону. На другому етапі розраховують інтегральні оцінки регіонів як середньоарифметичні значення їх стандартизованих показників: $Z_i^* = \frac{Z_{i1} + Z_{i2} + \dots + Z_{ij} + \dots + Z_{in}}{n}$, де Z_i^* – інтегральна оцінка і-го регіону.

На третьому етапі здійснюють розрахунок коефіцієнтів економічної безпеки України на базі коефіцієнтів окремих регіонів або еталона $Z_0^* = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n Z_{k,j}$, далі розраховують коефіцієнт економічної безпеки

і-го регіону $\gamma_i = \frac{Z_i^*}{Z_0^*}$. Наведена модель має низку переваг: урахування економічного стану в регіонах,

стандартизація показників, співставлення економічних об'єктів з еталонними. Разом з тим модель має суттєві недоліки: складність розрахунків, суб'єктивність у формуванні коефіцієнтів, складність збору первинної інформації.

У монографії [4] розглянуто модель оцінки економічної безпеки на основі індексного аналізу. Модель базується на результатах аналізу думок експертів щодо оцінки важливості окремих показників економіки України, а саме встановлення ступеня їх впливу на коефіцієнт економічної безпеки. Серед переваг цієї моделі можна назвати можливість оцінити стан економіки в поточний момент, розрахунок показника економічної безпеки з урахуванням коефіцієнта вагомості показника. Недоліками такої моделі є суб'єктивність та складність під час розрахунку показників.

Модель визначення інтегрального показника рівня економічної безпеки країни на основі граничних значень її показників-індикаторів дозволяє визначити рівень економічної безпеки України з урахуванням не тільки значення показників-індикаторів економічної безпеки держави, але і їх граничні рівні. Для оцінки рівня економічної безпеки оцінюємо показники, які характеризують рівень загрози за і-м показником

$d_{it} = \frac{x_{it}}{z_i}$, $i = \overline{1, n}$ та $t = \overline{1, T}$, де d_{it} – рівень і-ї загрози в момент часу t ; x_{it} – реальне значення і-го показника в момент часу t ; z_i – граничне значення і-го показника. За ваговий коефіцієнт приймаємо

показник $\beta_i = \frac{r_{ij}}{\sum_{i=1, i \neq j}^n r_{ij}}$, $i, j = \overline{1, n}$, де r_{ij} – коефіцієнт кореляції між рівнями загроз.

Визначаємо інтегральний показник D_i : $D_i = \sum_{i=1}^n \beta_i d_{it}$ [4]. Позитивні сторони: можливість про-

гнозування оцінки економічної безпеки на перспективу, можливість визначення граничних показників індикаторів. Недоліки моделі: використання суб'єктивних показників для визначення граничних показників.

Таким чином, проведений аналіз сучасних моделей оцінки економічної безпеки держави дозволив дійти висновку, що моделі мають суттєві протиріччя, які знижують якість ідентифікації режимів безпеки та ефективність формування й ухвалення рішень з економічної безпеки. Модель оцінки економічної безпеки держави має бути побудована з урахуванням специфічних особливостей економіки певного періоду, а під час оцінки рівня безпеки необхідно враховувати такі критерії, які набувають актуальності у процесі інтеграції в європейські і світові економічні структури.

Наук. керівн. Чаговець Л. О.

Література: 1. Пономаренко В. С. Экономическая безопасность региона: анализ, оценка, прогнозирование : монография / В. С. Пономаренко, Т. С. Клебанова, Н. Л. Чернова. – Харьков : ИД "ИНЖЭК", 2004. – 144 с. 2. Пирожков С. І. Оцінка рівня економічної безпеки України / С. І. Пирожков. – К. : НІПМБ, 2003. – 42 с. 3. Пономаренко В. С. Концептуальні основи економічної безпеки : монографія / В. С. Пономаренко, С. В. Кавун. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2008. – 256 с. 4. Моделирование экономической безопасности: держава, регион, предприятие : монография / В. М. Гесць, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова та ін. ; за ред. Гейця В.М. – Харків : ВД "ИНЖЕК", 2006. – 240 с. 5. Закон України "Про основи національної безпеки України" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/law/03_nbu.html

УДК 336.748.1:3339.747

Шуляк А. А.

Студент 5 курсу спеціальності "Прикладна економіка"
факультету економічної інформатики ХНЕУ

ИНФОРМАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Аннотация. Рассмотрены задачи формирования государственной стратегии обеспечения финансовой безопасности. Приведена структура информационной модели финансовой безопасности государства.

Анотация. Розглянуто завдання формування державної стратегії забезпечення фінансової безпеки. Наведено структуру інформаційної моделі фінансової безпеки держави.

Annotation. Problems of formation of the state strategy of maintenance of financial safety are considered. The structure of information model of financial safety of the state is resulted.

Ключевые слова: финансовая безопасность государства, стратегия обеспечения финансовой безопасности государства, мониторинг угроз, информационная модель

Финансовая безопасность государства (ФБГ) является одной из основных структурных составляющих экономической безопасности, которая приобретает все большую значимость в условиях кризисных тенденций развития финансовой сферы ряда национальных экономик, в том числе и Украины. Обеспечение финансовой безопасности требует формирования эффективной государственной стратегии. Последняя предполагает решение следующих задач: разработку механизмов и мер идентификации угроз ФБГ и их носителей; характеристику областей их проявления (сфер локализации угроз); установление основных субъектов угроз, механизмов их функционирования; разработку методологии прогнозирования, выявления и предотвращения угроз финансовой безопасности; формирование механизмов и мер финансово-экономической политики, нейтрализующих или смягчающих влияние негативных факторов; определение объектов, предметов, параметров контроля за обеспечением финансовой безопасности [1]. Таким образом, одной из основных задач формирования стратегии обеспечения ФБГ является разработка ее информационной модели, которая может быть представлена как система наиболее значимых индикаторов и их пороговых значений, позволяющая своевременно диагностировать возникновение угроз ФБГ и разрабатывать комплекс мер, направленных на их устранение или нейтрализацию.

Анализ литературных источников позволил сделать вывод, что в экономической литературе нет единого подхода к построению информационной модели ФБГ. Различия представленных в литературе трактовок структурных элементов информационной модели ФБГ объясняются, прежде всего, различными подходами к определению финансовой безопасности как объекта управления.

Учитывая системную сущность финансовой безопасности, под ФБГ следует понимать такое состояние финансовой, денежно-кредитной, валютной, банковской, налоговой системы, которое характеризуется сбалансированностью, устойчивостью к воздействию внутренних и внешних угроз, способностью обеспечивать эффективное функционирование национальной экономической системы и экономический рост [2]. Построение информационной модели ФБГ с позиции системного подхода предполагает выделение следующих групп индикаторов (таблица) [3 – 5].

Группы индикаторов ФБГ

Составляющая ФБГ	Индикаторы ФБГ
Долговая безопасность	Объем долга к ВВП; отношение расходов на обслуживание долга к ВВП
Бюджетная безопасность	Бюджетный дефицит в процентах к ВВП
Валютная безопасность	Объем валютного рынка; валютные резервы
Инфляционная безопасность	Уровень инфляции
Денежно-кредитная безопасность	Денежный агрегат М2; коэффициент монетизации; ставка рефинансирования НБУ; уровень процентной ставки по кредитам; скорость обращения денежной наличности; курс доллара к гривне; курс евро к гривне

Как видно из таблицы, одним из базовых индикаторов ФБГ является объем долга к ВВП. Ниже приведены результаты анализа данного индикатора.

Динамика государственного долга Украины приведена на рисунке.

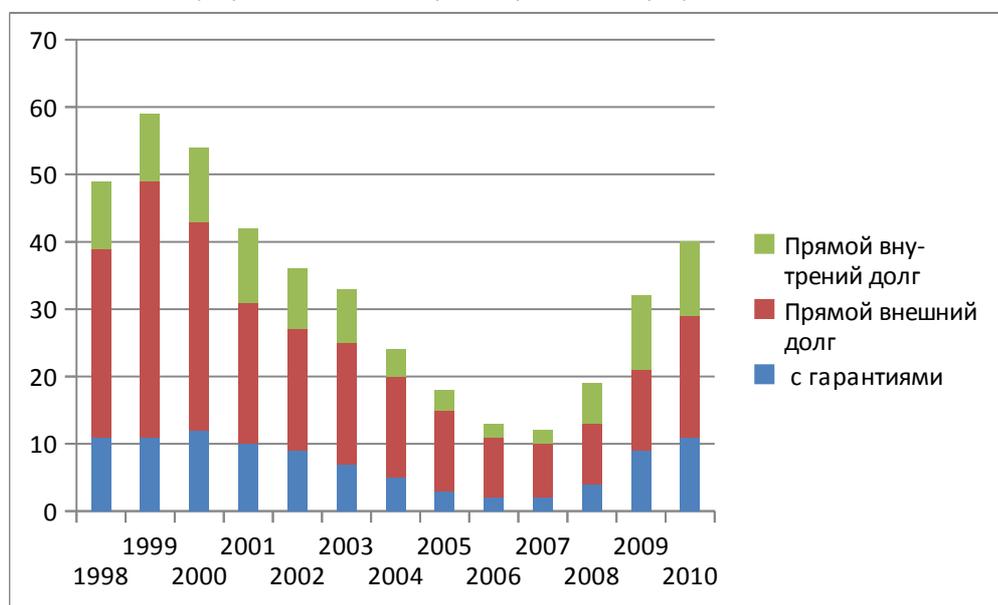


Рис. Динамика государственного долга Украины (в % к ВВП)

Следует отметить, что пороговые значения показателей объема внутреннего государственного долга и объема внешнего долга, превышение которых свидетельствует о потере долговой безопасности, оценивается на уровне 20 и 25 % к ВВП соответственно [5]. Как видно из рисунка, значение данных показателей находится на близком к критическому уровне.

По данным Минфина, по состоянию на 31 января 2010 г. государственный и гарантированный государством долг Украины составлял 37 млрд 686 млн 690,45 тыс. долл, в том числе: государственный и гарантированный государством внешний долг – 24 млрд 407 млн 155,45 тыс. долл (64,76 % от общей суммы государственного и гарантированного государством долга); государственный и гарантированный государством внутренний долг – 13 млрд 279 млн 535,00 тыс. долл. (35,24 %) [6]. В качестве негативного фактора также следует отметить высокие темпы роста показателя объема государственного долга к ВВП. Так, по данным Минфина совокупный государственный долг Украины за 2008 г. увеличился на 40 %, а в январе – сентябре 2009 г. – на 41,9 %. Таким образом, можно сделать вывод о критическом уровне долговой безопасности.

Так как предпосылки для стабилизации финансовой ситуации лежат, прежде всего, в сфере реального сектора экономики, то вызывает интерес анализ показателей, характеризующих экономическую ситуацию.

Анализ основных макроэкономических индикаторов позволяет сделать вывод о кризисных тенденциях развития. В частности, темп снижения объема ВВП составил 14,1 % (пороговое значение, свидетельствующее о потере экономической безопасности – 50 %), уровень инфляции – 12,3 % (пороговое значение – 20 %), удельный вес населения, находящегося за чертой бедности, – 35 % (пороговое значение – 7 %). Негативной тенденцией является также падение объемов промышленного производства. Так, только за 2009 г. объем промышленного производства снизился на 25 % (более сильное падение было только в Ботсване и Эстонии) [5; 6].

Следует отметить, что, по оценкам экспертов, отечественная экономика полностью адаптировалась к новому статусу сырьевой периферии. При этом ее динамика, как отмечают эксперты, довольно жестко привязана к движению мировых цен на сталь, химикаты и зерно. Накануне экономического кризиса 2008 – 2009 гг. удельный вес сырьевой продукции в структуре промышленности Украины составлял 70 % (пороговое значение – 30 %) [7]. Негативная ситуация в промышленной сфере приводит к усилению сложившегося тренда роста уровня угроз финансовой безопасности.

Таким образом, проведенный анализ позволяет сделать следующие выводы: превышение критического уровня показателя объема внешнего долга (в % к ВВП) и близкие к критическому значения показателя объема внутреннего долга (в % к ВВП) свидетельствуют о потере долговой безопасности;

падение объема промышленного производства, изменение его структуры в сторону увеличения сегментов, обслуживающих циклический сектор экономики, приводит к значительным колебаниям деловой активности и прибыли предприятий доминирующих отраслей национальной экономики Украины;

негативная ситуация в промышленной сфере приводит к усилению угроз финансовой безопасности и необходимости формирования эффективной системы мониторинга их уровня и разработки финансово-экономической политики, направленной на их снижение.

Научн. рук. Гурьянова Л. С.

Литература: 1. Бурцев В. В. Факторы финансовой безопасности России [Электронный ресурс] / В. В. Бурцев. – Режим доступа : http://www.i-u.ru/biblio/archive/burcev_faktori/. 2. Шлемко В. Т. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення : монографія / В. Т. Шлемко, І. Ф. Бінько. – К. : НІСД, 1997. – 144 с. 3. Єрмошенко М. М. Стратегічна інформація в забезпеченні фінансової безпеки держави / М. М. Єрмошенко // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 10. – С. 76–82. 4. Мунтіян В. І. Економічна безпека України / В. І. Мунтіян. – К. : КВІЦ, 1999. – 462 с. 5. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство / за ред. Т. С. Клебанової, М. О. Кизима. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2006. – 240 с. 6. Новости РБК – Украина информационное агентство. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.rbc.ua/rus/top/show/gosudarstvennyy_i_garantirovannyu_gosudarstvom_dolg_ukrainu_na_31_yanvarya_2010_g_sostavil_301_5_mlrld_grn01032010. 7. Отечественная экономика полностью адаптировалась к статусу сырьевой периферии [Электронный ресурс] // Зеркало недели. – 2010. – 5 – 12 февраля. – Режим доступа : www.zn.ua/articles/61413.

УДК 336.64

Любарец М. Ю.

Студент 4 курсу спеціальності "Економічна кібернетика"
факультету економічної інформатики ХНЕУ

МОДЕЛИ ПАНЕЛЬНЫХ ДАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Аннотация. Определены факторы, оказывающие наиболее значимое влияние на финансовую устойчивость банков. Изучены взаимосвязи между этими факторами. Применены модели панельных данных и простые методы прогнозирования для оценки и анализа показателей финансовой устойчивости коммерческих банков.

Анотація. Визначено фактори, що здійснюють найбільш значущий вплив на фінансову стійкість банків. Вивчено взаємозв'язки між цими факторами. Застосовано моделі панельних даних та прості методи прогнозування для оцінки й аналізу показників фінансової стійкості комерційних банків.

Annotation. The factors which have the most significant impact on the financial stability of banks are defined. The relationship between these factors are studied. Panel data and simple methods for predicting are used for assessment and analysis of factors of financial stability of commercial banks.

Ключевые слова: коммерческий банк, финансовая устойчивость, показатели, модели панельных данных, простые методы прогнозирования.

Характерные для последних лет негативные тенденции развития финансовой сферы национальной экономики привели к повышенному вниманию к проблеме обеспечения финансовой безопасности государства, одним из основных структурных элементов которой является устойчивость национальной банковской системы. Последняя неразрывно связана с понятием финансовой устойчивости коммерческих банков (КБ) как характеристики их финансовой стабильности и надежности [1]. В силу этого актуальной научно-исследовательской задачей является построение моделей анализа показателей финансовой устойчивости коммерческих банков, позволяющих проводить фоновую оценку их тенденций развития. Эффективным инструментом построения таких моделей являются панельные данные (ПД), которые сочетают в себе как данные пространственного типа (cross-sectional data), так и данные типа временных рядов (time-series data). Благодаря специальной структуре панельные данные позволяют строить более гибкие и содержательные модели, учитывающие индивидуальные отличия между экономическими единицами.

© Любарец М. Ю., 2011

235

"Управління розвитком", №3(100) 2011



Следует отметить, что существует множество показателей, посредством которых можно определить, в каком направлении развивается банк, оценить его финансовую устойчивость. Обзор литературных источников позволил сделать вывод, что в качестве базового индикатора финансовой устойчивости КБ рассматривается коэффициент надежности (коэффициент достаточности собственного капитала). Предлагаемый алгоритм построения модели панельных данных данного индикатора приведен на рис. 1.

В результате качественного анализа факторов, оказывающих наиболее значимое влияние на финансовую устойчивость банков, и структуры причинно-следственных связей между факторами были определены независимые признаки модели: X1 – денежные средства клиентов банка в млрд грн; X2 – величина прибыли в млрд грн; X3 – величина кредитов и задолженности клиентов в млрд грн; X4 – стоимость ценных бумаг на продажу в млрд грн. В качестве результирующей переменной (Y) рассматривался коэффициент надежности.

Модель панельных данных коэффициента надежности была построена по данным 22-х украинских банков, принадлежащих, по оценке Национального банка Украины, к группе крупных и средних. Финансовая отчетность деятельности каждого из банков была представлена в квартальном разрезе за период 2003 – 2010 гг.

Сравнительный анализ критериев качества, построенных обычной регрессией на панельных данных, модели панельных данных с фиксированными эффектами и модели панельных данных со случайными эффектами позволил сделать выбор в пользу модели с фиксированными эффектами.



Рис. 1. Концептуальная схема построения моделей панельных данных показателей финансовой устойчивости КБ

Параметры модели панельных данных с фиксированными эффектами приведены на рис. 2.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
X1?	-0.000627	0.000317	-1.979045	0.0482
X2?	0.032090	0.003375	9.509644	0.0000
X3?	0.000558	0.000177	3.150583	0.0017
X4?	0.018606	0.002574	7.227931	0.0000

Рис. 2. Оценки параметров модели панельных данных с фиксированными эффектами

Как видно из рис. 2, параметры модели статистически значимы по критерию Стьюдента. Значение коэффициента детерминации составляет 0,71. Таким образом, модель с фиксированными эффектами может быть использована для прогнозирования.

Следует отметить, что значения фиксированных эффектов по исследуемой группе банков являются положительными, что свидетельствует об эффективности принятых стратегий развития. Значительный интерес представляет анализ динамики значений фиксированных эффектов в период относительно стабильного развития экономики (2003 – 2006 гг.) и в период кризисного развития (2007 – 2010 гг.) (рис. 3).

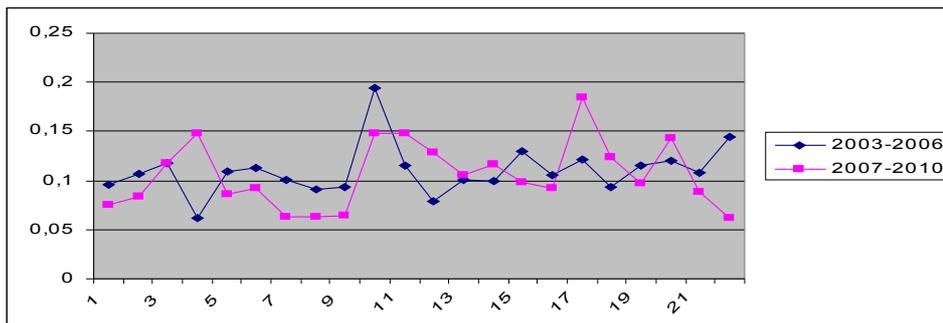


Рис. 3. Динамика изменения фиксированных эффектов

Сопоставление значений фиксированных эффектов позволяет сделать вывод, что только у 41 % банков наблюдается рост их значений в динамике, для 59 % характерно значительное их снижение, что свидетельствует о снижении устойчивости банковской системы в целом.

В приведенной выше модели (см. рис. 2) не учитывался лаг, что требует прогноза факторных признаков. Формирование такого прогноза осуществлялось с помощью простых методов прогнозирования. Наиболее точный прогноз для факторных признаков X1 и X4 был получен на основе среднего темпа роста, X2 и X3 – среднего абсолютного прироста. Полученные прогнозные значения факторных признаков были использованы для определения прогноза коэффициента надежности. В качестве конкурирующих вариантов прогнозной модели рассматривались: модель панельных данных с экзогенным лагом; авторегрессионная модель на панельных данных. Критерии качества моделей приведены в таблице.

Таблица

Величина средней абсолютной процентной ошибки (m.a.p.e.) моделей панельных данных

Название модели	m.a.p.e.
Модель ПД (ретроспективный период)	0,171803
Модель ПД (перспективный период)	0,226951
Модель ПД с экзогенным лагом	0,091285
Авторегрессионная модель ПД	0,095563

Как видно из таблицы, наиболее высокую точность прогноза обеспечивает модель панельных данных с экзогенным лагом.

Таким образом, предложенный комплекс моделей позволяет проводить фоновый анализ тенденций развития коммерческих банков и исследовать структурную динамику устойчивости национальной банковской системы.

Научн. рук. Гурьянова Л. С.

Литература: 1. Масленченко Ю. С. Финансовый менеджмент в коммерческом банке: фундаментальный анализ / С. Ю. Масленченко. – М. : Перспектива, 1996. – 256 с.

УДК 330.44:336.71

Цыганкова С. В.

Студент 4 курсу спеціальності "Економічна кібернетика"
факультету економічної інформатики ХНЕУ

АДАПТИВНЫЕ МОДЕЛИ МНОЖЕСТВЕННОЙ РЕГРЕССИИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА

Аннотация. Рассмотрены рекуррентные модели оценки траекторий параметров множественной регрессии для исследования показателей эффективности деятельности банка.

Анотация. Розглянуто рекурентні моделі оцінки траєкторій параметрів множинної регресії для дослідження показників ефективності діяльності банку.

© Цыганкова С. В., 2011

237

"Управління розвитком", №3(100) 2011



Annotation. The recurrent model of estimating the parameters of the trajectories of multiple regression to investigate the performance of the bank is studied.

Ключевые слова: прогнозирование, адаптивные модели, показатели эффективности деятельности банка, рекуррентный алгоритм.

Сегодня в условиях развитых товарных и финансовых рынков структура банковской системы резко усложняется. Появляются новые виды финансовых учреждений, новые кредитные учреждения, инструменты и методы обслуживания клиентуры.

Основными субъектами финансового рынка являются банковские учреждения, представляющие мощный инструмент структурной политики и регуляции экономики, осуществляемой путем перераспределения финансов, капитала в форме банковского кредитования инвестиций, необходимых для предпринимательской деятельности, создания и развития производственных и социальных объектов. Основная часть денежных расчетов осуществляется в основном банками, которые выполняют функцию перераспределения денежных средств.

Повышением функционирования экономики является быстрота осуществления расчетов с организациями по купле-продаже товаров и оказанию услуг, финансовыми органами по уплате налогов, банками по полученным ссудам, со страховыми компаниями и т. п. При взаимодействии между собой банки должны обеспечить бесперебойность платежей независимо от их местонахождения [1].

Развитие рынка банковских и информационных услуг требует постоянного совершенствования инструментальных средств и методов, эффективность использования которых определяет уровень развития самой системы и степень ее эффективности в целом.

В качестве критериев эффективности функционирования банка в литературе в основном рассматриваются показатели результативности его деятельности:

- 1) финансовые результаты его деятельности (прибыль, процентный доход);
- 2) объем кредитных и депозитных операций;
- 3) объем валютных и фондовых операций.

Целью работы является построение адаптивных моделей оценки, анализа и прогнозирования показателей эффективности функционирования банка на основе исследования показателей динамики количества безналичных расчетов коммерческих банков и динамики процентного дохода банков.

Выбор аппарата адаптивной оценки и анализа обоснован следующими преимуществами данного инструментария:

1. Построение самокорректирующихся моделей, способных учитывать результат прогноза, сделанного на предыдущем шаге.
2. Учет быстроизменяющихся условий, поскольку уравнения и параметры взаимосвязи различных факторов, характерные для прошлого периода, могут быть неадекватными в новых условиях.
3. Учет различной информационной ценности уровней временного ряда.
4. Возможность получения оценок параметров для промежуточных моментов (оценки с доверительными интервалами и дисперсией остатков дают дополнительную информацию относительно устойчивости (изменчивости) оценок и формирования наилучшего объема выборки).
5. Информация в виде выборочных, упорядоченных во времени значений (временных рядов) обрабатывается последовательно.
6. На каждом шаге рекуррентных вычислений происходит обновление информации с учетом новой порции данных, поступивших за очередную единицу времени, что означает, что при рекуррентных вычислениях статистическая база оценивания расширяется вместе с продвижением модели.

Так, для моделирования показателей эффективности функционирования банка были рассмотрены следующие методы:

1. Скользящая регрессия.

Данный метод позволяет проверить постоянство параметров регрессии, оценить регрессию на последовательно сдвигаемом во времени интервале постоянной длины и построении траекторий оценок коэффициентов вместе с их доверительными интервалами. Данная процедура называется скользящей регрессией по аналогии со скользящей средней. Данный метод позволяет выявить характер движения параметров, сформировать и принять реалистичные гипотезы относительно моментов сдвига и типа эволюции регрессионных коэффициентов.

2. Взвешенная регрессия.

Суть данного метода состоит в том, что регрессионное уравнение с постоянными коэффициентами корректируется на ошибку с учетом весовых коэффициентов (веса являются функцией времени, которая характеризует "память модели"). В целях упрощения работы в качестве весовой функции выбирается какая-либо известная аналитическая функция с одним параметром, удовлетворяющая качественным представлениям исследователя о темпах и характере перемен.

В качестве функций рассматриваются:

- арифметическая прогрессия, генерирующая веса;
- убывающая геометрическая прогрессия, обеспечивающая экспоненциальное падение величины весового коэффициента;

- взвешенная регрессия, используемая при быстром изменении изучаемых показателей.

3. Рекуррентное оценивание параметров взвешенной регрессии.

Рекуррентное оценивание является альтернативой оценивания коэффициентов взвешенной регрессии и при известных весовых функциях сводится к задаче рекуррентного оценивания обобщенным МНК или применению рекуррентного алгоритма обычного МНК к преобразованным данным.

4. Оценка траекторий параметров регрессии методом адаптивных ковариаций.

Данный метод является альтернативой оценивания коэффициентов взвешенной регрессии при известных весовых функциях и сводится к задаче рекуррентного ОМНК. Так выделяют:

- рекуррентное оценивание скользящей регрессии;
- рекуррентное оценивание регрессии с геометрически убывающими весами.

В рамках данного исследования была построена адаптивная регрессионная модель для прогнозирования процентного дохода в зависимости от лаговых значений и количества платежных карточек.

Оценивание коэффициентов адаптивной модели осуществляется на основе рекуррентного метода, который формально отличается от метода наименьших квадратов, метода максимального правдоподобия и других методов тем, что не требует повторения всего объема вычислений при появлении новых данных.

Полученные модели имеют следующий вид:

1. Модель для Приватбанка с обновленными коэффициентами:

$$Y_t = 6089847,3 + 0,105x_t + 0,661y_{t-1}.$$

2. Модель для Эрстебанка с обновленными коэффициентами:

$$Y_t = 455332,1 - 3,954x_t - 0,619y_{t-1}.$$

где x_t – количество безналичных расчетов;

y_{t-1} – процентный доход.

Таким образом, усовершенствование инструментария моделирования и внедрение данного механизма к быстроизменяющимся процессам и информационным потокам к показателям эффективности системы позволит:

1. Получить важную дополнительную информацию об устойчивости параметров.
2. Оценить траектории движения коэффициентов.
3. Выдвинуть более адекватные гипотезы о структуре регрессионного уравнения или добавить уравнения, отражающие динамику коэффициентов.
4. Разделить весь рассматриваемый период на отдельные подпериоды относительно однородного поведения исследуемого временного ряда.
5. Построить более адекватные точечные и интервальные прогнозы.

Адаптивные модели являются более точным инструментом оценки, анализа и прогнозирования динамики быстроменяющихся процессов, чем классические множественные регрессионные модели, что даст возможность получить более адекватную информацию для принятия решений.

Научн. рук. Сергиенко Е. А.

Литература: 1. Моделі і методи соціально-економічного прогнозування : підручник / В. М. Гесць, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк та ін. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2005. – 396 с. 2. Лукашин Ю. П. Адаптивные методы краткосрочного прогнозирования временных рядов / Ю. П. Лукашин. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 416 с.

УДК 339.977

Хоменко М. І.

Студент 4 курсу спеціальності "Економічна кібернетика"
факультету економічної інформатики ХНЕУ

МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЄЮ. МІСЦЕ, ПЕРСПЕКТИВИ ТА РАЦІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ

Анотація. Розглянуто основні особливості міжнародної торгівлі електроенергією між країнами Європи, місце та перспективи України в них. Проаналізовано доцільність експорту електроенергії для України.

Аннотация. Рассмотрены основные особенности международной торговли электроэнергией между странами Европы, место и перспективы Украины в них. Проанализирована целесообразность экспорта электроэнергии для Украины.

Annotation. The main features of the international electricity trade between Europe countries, the place and prospects for Ukraine in this field are considered. The expediency of electricity export for Ukraine is analyzed.

Ключові слова: експерт, електроенергія, трейдер, ціна.

Кожен день ми споживаємо товари, які не виробляються безпосередньо в нашій країні. Так само електроенергія часто не виробляється безпосередньо в країні або регіоні, де ми живемо. Купуємо товари певної якості та за привабливими для нас цінами на регіональному, національному



і міжнародному ринках. Те ж саме стосується й електроенергії як товару. Значною мірою непомічена споживачами вона тече по всій Європі через регіональні і національні кордони. Від виробників електроенергія транспортується через оптовиків, а в деяких випадках – за допомогою електроенергетичного обміну по мережах передачі регіональних постачальників до населення або промислових споживачів. Міжнародний обмін електроенергією в даний час має високі темпи зростання через політику Європейського Союзу, спрямовану на лібералізацію енергетичних ринків і посилення конкуренції.

Міжрегіональний і міжнародний обмін електроенергією відіграє ключову роль у вирішенні соціальних та економічних проблем, є необхідністю для безпечного енергопостачання. Завдяки доступу до міжнародних енергетичних ринків постачальники електроенергії можуть захистити себе і своїх клієнтів від перебоїв з виробництвом і передачею електроенергії, коливання цін. Крім того, електроенергія не може бути накопичена. Виробники електроенергії мають бути знайдені відразу, як тільки енергія необхідна. Цей баланс попиту і пропозиції є найбільш успішним, якщо виробники та споживачі зустрічаються всередині якомога більшого географічного простору. Існує безліч факторів, що впливають на зміну ціни на електроенергію. З точки зору попиту це залежить від цін на паливо, кліматичних умов виробництва і т. д. З боку пропозиції такі чинники включають у себе економічну ситуацію, погодні умови і т. д. Нормативно-правова база також додає певні витрати на електроенергію. Усі ці фактори можуть призвести до коливань цін. Виробники і споживачі електроенергії можуть захистити себе від таких ризиків за рахунок зниження їх залежності від окремих регіональних виробників або тимчасових факторів. Кращий спосіб зробити це, якщо вони мають можливість вибрати з багатьох пропозицій на міжнародному енергетичному ринку.

На даному ринку існують трейдери. Сутність трейдера на даному ринку полягає в тому, що він купує електроенергію, яку потребує промислова компанія або муніципалітет. Завдяки знанням ринку та широкій мережі контактів на цьому ринку трейдер може гарантувати доставку узгоджених обсягів електроенергії за узгодженою ціною. У свою чергу, замовник зобов'язується придбати електроенергію і платити трейдеру за його послуги. Трейдери можуть діяти від свого імені і беруть на себе ризик отримання або неотримання прибутку. Участь у таких угодах трейдера допомагає зробити ринок більш живим та створює конкуренцію на ньому, роблячи його привабливим як для виробників, так і для споживачів.

Торгівля електроенергією може в підсумку становити пряму доставку її до кінцевого споживача, але також має місце варіант, коли електроенергія не поставляється відразу кінцевому споживачеві. Він робить це або для хеджування відносно коливань цін, або з метою спекуляції. Транспортні потужності, необхідні для такої торгівлі, обмежені, отже, торгівля може відбуватися шляхом аукціонів [1].

Україна ж на даний момент втрачає свої позиції експортера електроенергії. Продаж електроенергії за кордон скоротився майже вдвічі. І тим самим країна недоотримала понад 200 мільйонів доларів. Сьогодні ціна на українську електроенергію неконкурентоспроможна. Для порівняння, середня ціна в Угорщині ф'ючерсних контрактів на другий квартал 2009 котирувалася на рівні 3,46 євро за кіловат/годину, у Словаччині – 3,37, Чехії – 3,07. Тариф на українському оптовому ринку в березні минулого року становив – 3,84 євроцента.

Україна має великі потужності, враховуючи атомні, теплові та гідроелектростанції. На внутрішньому ринку в найбільш витратний зимовий період використовується не більше 28 – 30 тисяч мегават. Надлишок – 15 – 20 тисяч. Наприклад, така країна, як Словаччина, при максимальному завантаженні в місяць споживає всього 9 000 мегават. Тому при правильній політиці наша країна могла б забезпечувати дві такі держави, а енергетичний сектор – заробляти, і при цьому займатися реконструкцією та модернізацією своїх блоків [2].

Поки ще порівняно дорого українську електроенергію продовжують купувати деякі європейські компанії, що мають середньострокові контракти, де прописані обов'язки сторін, і штрафні санкції на випадок невиконання договірних зобов'язань. Однак на адресу української сторони вже не раз були попередження від імпортерів у відмові від енергетичного ресурсу, якщо не будуть переглянуті ціни.

Виробництво електроенергії потребує витрат стратегічно важливих ресурсів. До того ж виробництво електроенергії має негативний вплив на навколишнє середовище, тобто виробництво електроенергії, розміщене на території країни, є небезпечним в деякому сенсі для навколишнього середовища. З іншого боку, Україна має величезні резерви незадіяних енергоблоків, тобто блоки простоюють без дії, хоча, незважаючи на це, втрачають свою вартість, старіють і потребують ремонту [3].

Виходячи з цього, хотілося б зробити висновок щодо того, що процес оцінки доцільності недостатньо проводити виходячи лише з відношення ціни до витрат підприємства на кіловат/годину. Дане питання для повної оцінки доцільно розглядати лише враховуючи всю систему факторів, таких, як:

- експортна ціна. Дуже важливе не тільки її високе значення, оскільки Україні загрожує неконкурентоспроможність на даному ринку, через те що висока ціна ще й доповнюється відсутністю європейських нормативів якості продукту і його доставки;
- вплив на навколишнє середовище та обов'язковий облік як чинник оцінки доцільності;
- наявність вільного потенціалу, який простоюючи втрачає свою вартість;

- грамотна експортна політика допоможе виділити додаткові кошти на вдосконалення виробничих потужностей, тим самим зменшивши негативний вплив на навколишнє середовище і збільшивши продуктивність;
- витрати вичерпних стратегічно важливих паливних ресурсів та врахування їх ринкової вартості.

Наук. керівн. Мілов О. В.

Література: 1. Stromhandel D. M. Electricity as a traded commodity / D. M. Stromhandel // EWK. – 2008.
2. Хоменко М. І. Реформування енергоринку як передумова енергоощадної економіки України / М. І. Хоменко // Збірка доповідей: Актуальні проблеми науки та освіти молоді: теорія, практика, сучасні рішення. – 2010. 3. Шидловський А. К. Паливно-енергетичний комплекс України на порозі третього тисячоліття / А. К. Шидловський. – К. : Українські енциклопедичні знання, 2001. – 370 с.

УДК 336.761

Семешкин С. Н.

Студент 4 курсу спеціальності "Економічна кібернетика"
факультету економічної інформатики ХНЕУ

ARCH/GARCH-МОДЕЛИ В ИССЛЕДОВАНИИ ДИНАМИКИ ВОЛАТИЛЬНОСТИ ВРЕМЕННЫХ РЯДОВ ВАЛЮТНЫХ КОТИРОВОК

Аннотация. Рассмотрены модели с авторегрессионной условной гетероскедастичностью (ARCH/GARCH), проанализированы их преимущества по сравнению с традиционными моделями анализа временных рядов. Исследованы особенности моделирования динамики волатильности рядов валютных котировок на основе данных моделей.

Анотация. Розглянуто моделі з авторегресійною умовною гетероскедастичністю (ARCH/GARCH), проаналізовано їх переваги порівняно з традиційними моделями аналізу часових рядів. Досліджено особливості моделювання динаміки волатильності рядів валютних котировань на базі ARCH/GARCH-моделей.

Annotation. The model with autoregressive conditional heteroscedasticity (ARCH/GARCH) is considered, their advantages over traditional models of time series analysis are analyzed. The peculiarities of modeling the dynamics of the volatility series of foreign exchange quotations on the basis of ARCH/GARCH models are studied.

Ключевые слова: модели с авторегрессионной условной гетероскедастичностью, ARCH/GARCH-модели, нелинейные модели временных рядов, волатильность, условная дисперсия.

Развитие мировой экономики, торговли, средств связи и телекоммуникаций, информационных технологий, процессов интеграции национальных экономик в мировую экономическую систему, а также отмена валютных ограничений во многих странах привели к существенному изменению состояния международного валютного рынка.

Современные тенденции развития международного валютного рынка характеризуются устойчивым ростом объемов конверсионных операций с иностранными валютами (рынок FOREX), сокращением времени распространения, обработки информации и совершения сделок на рынке FOREX, что сделало его доступным для более широкого круга участников и наиболее ликвидным финансовым рынком. Поведение рынка стало более динамичным с высокой волатильностью курсов валют и относительно высокочастотными колебаниями. Термин волатильность (от англ. изменчивость, непостоянство) используется, как правило, для неформального обозначения степени вариабельности, разброса переменной.

Одна из характерных черт финансовых рынков – это то, что присущая рынку неопределенность изменяется во времени. Как следствие, наблюдается "кластеризация волатильности". Под этим понимается, что периоды могут чередоваться: финансовый показатель ведет себя нестабильно, затем наступает относительно спокойный период. Формальной мерой волатильности служит дисперсия, или среднеквадратичное отклонение.



Традиционные модели временных рядов, такие, как модель ARIMA, не могут адекватно учесть все характеристики, которыми обладают финансовые временные ряды, и поэтому требуют расширения. Одним из таких расширений являются ARCH-процессы (Autoregressive Conditional Heteroskedasticity). Концепция и конкретная спецификация были впервые представлены в работе Engle Robert F. (1982), после чего последовали многочисленные модификации базовой конструкции и примеры применения новой модели к финансовым и макроэкономическим временным рядам.

Так же как успеху обычных линейных моделей временных рядов способствовало использование условных математических ожиданий вместо безусловных, ключевой момент модели ARCH состоит в различении условных и безусловных моментов второго порядка. В то время как безусловная матрица ковариаций для представляющих интерес переменных может быть неизменной во времени, условные дисперсии и ковариации часто нетривиальным образом зависят от состояний процесса в прошлом. Понимание точного характера этой временной зависимости крайне важно для многих проблем в макроэкономике и финансах, таких, как необратимые инвестиции, цены на опционы, структура процентных ставок по срокам и общие динамические соотношения для цен активов.

Кроме того, с точки зрения получения эконометрических выводов потеря в асимптотической эффективности из-за неучета гетероскедастичности может быть сколь угодно большой, и при составлении экономических прогнозов, как правило, можно использовать намного более точную оценку неопределенности ошибки прогноза, если получать ее как условную по текущему информационному множеству [1].

Первоначально ARCH-модели исследовали инфляционную неопределенность. Впоследствии они нашли применение в анализе волатильности цен и доходностей спекулятивных активов. На основе результатов применения ARCH-моделей установлено, что динамика волатильности многих финансовых переменных подчиняется устойчивым закономерностям.

ARCH-модель моделирует волатильность в виде суммы констант базовой волатильности и линейной функции абсолютных значений нескольких последних изменений цен. При этом уровень волатильности (стандартное отклонение доходности финансового инструмента) рассчитывается на основании следующей рекурсивной формулы (ARCH(q)):

$$\sigma_t^2 = \omega + \sum_{i=1}^q \alpha_i \cdot \varepsilon_{t-i}^2$$

Расширением ARCH-модели является GARCH-модель волатильности, где на текущую волатильность влияют как предыдущие изменения цен, так и предыдущие оценки волатильности (так называемые "старые новости"). Память ARCH(q)-процесса ограничена q периодами. При использовании модели часто требуется длинный лаг q и большое число параметров. Обобщенный ARCH-процесс (Generalized ARCH, GARCH), который предложен Т. Боллерслом в 1986 г., имеет бесконечную память и допускает более экономную параметризацию. Согласно данной модели (GARCH(p,q)) расчет волатильности производится по следующей формуле:

$$\sigma_t^2 = \omega + \sum_{i=1}^q \alpha_i \cdot \varepsilon_{t-i}^2 + \sum_{j=1}^p \beta_j \cdot \sigma_{t-j}^2$$

Для сохранения стационарности применяются такие ограничения:

$$\omega \geq 0, \alpha \geq 0, \beta \geq 0, \sum_{i=1}^q \alpha_i + \sum_{j=1}^p \beta_j \leq 1$$

Процедура, наиболее часто используемая для оценки качества полученной ARCH-модели, состоит в максимизации функции правдоподобия. При выборе между двумя моделями предпочтение отдается той, у которой значение максимума функции правдоподобия выше, а также информационный критерий Акайка и критерий Шварца минимальны.

На основании первых разностей и отклонений ряда от скользящей средней проводится построение модели с ARCH-эффектами, что позволяет провести анализ волатильности и получить декомпозицию дисперсии ошибок. Частная дисперсия позволяет определить прогнозные значения уровней ряда с меньшим доверительным интервалом.

Возможность оценки и моделирования движения курсов валют с учетом высокой волатильности с относительно высокочастотными колебаниями открывает дополнительные возможности для тех участников рынка FOREX, которые осуществляют конверсионные операции на условиях маржинальной торговли. Риск финансовых потерь, равно как и степень получаемой прибыли, для них возрастает больше, чем для участника рынка, не использующего заемные средства.

Модели такого типа могут быть построены и исследованы с помощью программного пакета анализа Eviews. Использование данного класса моделей (ARCH- и GARCH-модели) позволяет детально изучить динамику волатильности валютного рынка и осуществить ее краткосрочное прогнозирование.

Результаты, полученные на основе исследования таких моделей, могут быть улучшены благодаря использованию модификаций ARCH-моделей, а предложенная методика – эффективно применяться для оценки динамики и прогнозирования волатильности различных финансовых инструментов.

Научн. рук. Захарова О. В.

Литература: 1. Дягтерев В. М. Прогнозирование валютных курсов с использованием эконометрических моделей и искусственных нейронных сетей / В. М. Дягтерев. – М., 2010. – 103 с. 2. Кремер Н. Ш. Эконометрика : учебник для вузов / Н. Ш. Кремер, Б. А. Путко. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 311 с.

УДК 336.221.4(477)

Снурникова Е. А.

Студент 4 курса специальности "Економічна кібернетика"
факультету економічної інформатики ХНЕУ

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Аннотация. Рассмотрены основные понятия налогообложения, налоговой политики и некоторые подходы к экономико-математическому моделированию процессов налогообложения.

Анотація. Розглянуто основні поняття оподаткування, податкової політики і деякі підходи до економіко-математичного моделювання процесів оподаткування.

Annotation. The basic concepts of taxation, tax policy and some approaches to economic-mathematical modeling of processes of taxation are considered.

Ключевые слова: налогообложение, экономико-математическое моделирование, налоговое прогнозирование, имитационные модели.

Недостаточная разработанность проблематики налогов и системы налогообложения, сложнейшие процессы их трансформации в современных условиях тормозят создание необходимых предпосылок устойчивого и динамичного развития экономики страны. Механизмы налогового регулирования современной налоговой системы Украины противоречивы и не являются достаточно эффективными.

В связи с этим особо актуальным становится исследование закономерностей формирования и реформирования институтов социально ориентированной экономики, в первую очередь, налоговой политики.

Научный подход к построению рациональной системы налогообложения предполагает системность, установление основополагающей базы этой системы и формирование правовой базы, направленной на воплощение в жизнь всех налоговых принципов.

Основополагающей базой построения налоговой системы выступает объем бюджетных расходов. Налоги – не самоцель, а средство для выполнения государством своих функций, и с этих позиций они производны от государственных расходов [1].

Среди функций налогов необходимо выделить фискальную, регулируемую, распределительную, стимулирующую и контрольную.

Налоги в настоящее время выступают не только средством образования централизованного фонда финансовых ресурсов государства, но и важнейшей формой регулирования экономических отношений [2].

Ряд принципов, характеризующих как налогообложение в целом, так и систему налогообложения, был выделен английским экономистом А. Смитом. Этими правилами руководствуется и налоговая система Украины. Систему принципов налогообложения можно сгруппировать по следующим признакам и особенностям: экономические, юридические и организационные принципы [3].

Налоговая политика представляет собой комплекс мер в области налогового регулирования, осуществляемых государством; является ключевым звеном экономической политики и представляет собой инструмент регламентирования макроэкономических пропорций; предусматривает манипулирование налогами для достижения конкретных целей: увеличения объема производства и занятости или снижения уровня инфляции.

Сегодня налоговая политика Украины не является средством регулирования экономики, а представляет собой способ мобилизации доходов в государственный бюджет.

Основными направлениями в налоговой политике Украины на современном этапе являются: снижение общего уровня налогового бремени; обеспечение инвестиционной направленности налоговой системы путем внедрения инвестиционных налоговых льгот; реализация социаль-



ной направленности налоговой системы; совершенствование механизма исчисления налогов и их перечисления; совершенствование правовой базы налогообложения; закрепление налоговой системы Украины в налоговом кодексе [4].

Различные математические методы и модели, которые применяются в налогообложении, посвящены следующим проблемам: принятию решения относительно того, какую выбрать систему налогообложения на предприятии; альтернативное управление налоговой нагрузкой; оптимизация управления налоговой нагрузкой; оценка и анализ влияния экономических показателей на налоговую нагрузку; прогнозирование налоговых отчислений (на микроуровне) и налоговых поступлений в бюджет государства (на макроуровне и др.) [1].

Рассмотрим некоторые подходы к экономико-математическому моделированию процессов налогообложения:

1. Налоговое прогнозирование.

Методы, которые используются для построения прогнозов бюджетных поступлений, можно использовать и для анализа возможных последствий внесения изменений в налоговое законодательство, и для выбора обоснованных мер налогового регулирования.

Эти методы можно условно разделить на два больших класса: прогнозирование с помощью статистических моделей динамических рядов и прогнозирование на базе экономических моделей. Модели, относящиеся к первому классу, позволяют прогнозировать поведение той или иной переменной на базе количественного анализа ее же собственной прошлой динамики.

Экономические модели также предполагают использование количественных методов анализа, однако, помимо прошлой динамики самого прогнозируемого показателя, они позволяют учитывать также зависимость этого показателя от других экономических переменных.

2. Микроэкономические имитационные модели.

Это аналитические вычислительные модели, основанные на использовании отчетных данных по налогоплательщикам (данных микроуровня). Модели этого класса получили в последнее время широкое распространение в качестве инструмента анализа возможных последствий решений, принимаемых в области налоговой политики.

Микроэкономические имитационные модели – это лучшее средство для анализа возможных последствий изменения налогового законодательства на доходы бюджета. Эти модели позволяют оценивать не только суммарное изменение налоговых поступлений в результате принятия того или иного закона, но и то, как изменится налоговое бремя разных категорий налогоплательщиков [5].

3. Автоматизированные системы принятия решений в области налогообложения.

Задачей моделирования налогообложения ставится построение такой системы принятия налоговых решений, которая бы отвечала, прежде всего, требованиям универсальности, гибкости, адаптивности. Система должна иметь возможность реагировать на изменение любого элемента налогового поля предприятия. Предъявление к системе таких требований обуславливает необходимость формализации всего налогового поля предприятия, состоящего, во-первых, из деятельности самого предприятия, а во-вторых, из режима налогообложения этой деятельности, представляющего набор четких правил налогообложения, закрепленных в соответствующих нормативных актах.

В рамках предлагаемой модели любой нормативный документ рассматривается как совокупность определенных параметров налога. Применительно к автоматизированной обработке хозяйственных операций и начислению налогов имеют значение такие параметры налогов, как налоговая база, формула налога, источник уплаты налога [6].

В качестве основного инструмента в системах поддержки принятия решения динамических систем структурного моделирования является, прежде всего, метод системной динамики. Он имеет следующие преимущества для моделирования процессов:

проведение исследований на основе неполной информации;

имитационная модель является наиболее подходящей для исследования динамической ситуации, когда параметры системы и среды меняются во времени;

хорошая интерпретируемость системных потоковых диаграмм;

имитационная модель выступает как удобный инструмент экспериментального проигрывания большого множества сценариев типа "...что,если..." [7].

Таким образом, в работе предлагается построение эконометрических моделей для прогнозирования налоговых поступлений в государственный бюджет Украины.

Научн. рук. Ястребова А. С.

Литература: 1. Клебанова Т. С. Моделирование податкового навантаження підприємства в умовах трансформаційної економіки : монографія / Т. С. Клебанова, Г. С. Ястребова. — Х. : ВД "ИНЖЕК", 2009. — 268 с. 2. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 22.05.97 // Урядовий кур'єр. — 1997. — № 105–106. 3. Иванов Ю. Б. Налоговая система : учебник / Ю. Б. Иванов, А. И. Крисоватый, О. М. Десятник. — К. : Атика, 2006. 4. <http://ychet.narod.ru/shkola/ep-lekcia42.htm>. 5. Черник Д. Г. Введение в экономико-математические модели налогообложения / Д. Г. Черник. — М. : Финансы и статистика, 2000. — 256 с. 6. Макаров М. Моделирование налогообложения для построения автоматизированной системы принятия налоговых решений [Электронный ресурс] / М. Макаров. — 2009. — Режим доступа : <http://www.eltoma-offshore.com/pages/article1-automated-tax-optimisation-and-planning.html>. 7. Лычкина Н. Н. Системно-динамические модели в процедурах и системах поддержки принятия стратегических решений на предприятиях / Н. Н. Лычкина // II Всероссийская научная конференция "Теория и практика системной динамики", 3–6 апреля 2007 г. — Апатиты : КИЦРАН, 2007. — С. 169–172.